



وزير المال اللبناني جهاد أزعور:

استقرار الوضع المالي
رغم التأزم السياسي

معززاً الثقة بـ لبنان

"فرنسبك" يشتري بنك BLC
من القطرين



ماذا وراء التحالف
وتبادل الملكية بين
"البنك السعودي للاستثمار"
و"البركة المصرفية"؟



السودان:
الاستثمار لم يتأثر
بالتقلبات السياسية

الوليد بن طلال يفتح "مملكته" على رياح السوق



رئيس وزراء مصر:

اقتصاد متنوع ومناخ جاذب

الاستثمارات تجاوزت 10 مليارات دولار

"ملتقى القاهرة للاستثمار" عزز ثقة المستثمرين





الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal



The Leading Business Magazine In the Arab World

CARRIES OUT INTELLIGENT FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS
PROVIDES ACCURATE AND LATEST FINANCIAL NEWS
TRUSTWORTHY

SOURCE: SPSS STAT 2007

www.iktissad.com

الشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام
أبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 35377/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- * لبنان 6000 ل.ل. * سورية 150 ل.س * الأردن 4 دينار
- * السعودية 25 ريال * الكويت 2 دينار * قبرص 2.5 دينار
- * قطر 25 ريال * الإمارات 25 درهما * عمان 2.5 ريال
- * اليمن 500 ريال * مصر 10 جنيهات * ليبيا 9 دينار
- * تونس 5 دينار * المغرب 70 درهما

- * FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- * SPAIN - SWITZERLAND 4 Euro
- * CYPRUS 4 L.C. * U.K. 4 L.S. * CANADA \$ 11
- * AUSTRALIA \$ 10 Aus. * U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي

- الدول العربية 80 \$
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الأميركية 100 \$
- الدوائر الحكومية والؤسسات 150 \$

التوزيع : الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات



هذا العدد

يتصدّر رئيس الوزراء المصري د. أحمد
نظيف غلاف هذا العدد بمقابلة شاملة تلخّص
تجربة مصر في تحقيق الإصلاح والاستثمار
والنمو خلال فترة قياسية، وهي تجربة تشكّل
نموذجاً لقدرة الدول على قلب المعادلة
والانتقال من مرحلة إلى أخرى، إذا توافرت
الإرادة السياسية والإدارة الكفوءة. فقد
تمكّنت الحكومة المصرية بقيادة د. أحمد
نظيف من تذليل مصاعب كبيرة ومزمنة في الاقتصاد
المصري وفي بيئة الاستثمار، ودخل الاقتصاد
في مرحلة من النمو المستدام، المرتفع والمتنوع،
وصولا إلى الإنجاز الكبير الذي تمثّل بجذب
استثمارات خارجية تجاوزت قيمتها الـ 10
مليارات دولار. والأهم في ذلك كلّهُ أنّ هذه
التحوّلات تؤسّس لقاعدة صلبة تضمن
استمرار هذا النهج الإصلاحي نحو إحداث
نقلة نوعية في بيئة الاقتصاد المصري.

كذلك يتضمّن هذا العدد إضاءة على خطوة
الأمير الوليد بن طلال بطرح نسبة 5 في المئة من
شركة "المملكة القابضة" للاكتتاب العام.
ولهذه الخطوة أبعاد عديدة لعلّ أهمّها أنّها
المرة الأولى التي يتمّ فيها طرح شركة للاكتتاب
العام تتمثّل أعمالها في إدارة محفظة
استثمارية. كما أنّها تعبّر عن جراحة كبيرة من
الأمير الوليد بن طلال في المبادرة إلى فتح
"مملكته" على رياح السوق.

وعلى صعيد آخر فإنّ وزير المال اللبناني
د. جهاد أزعور يشدّد على أنّه على الرغم من
جدة الأزمة السياسية في لبنان، فقد تمكّنت
وزارة المال من الحفاظ على الاستقرار المالي
وعلى الحد الأدنى من الثقة بمستقبل البلاد.
والواقع أنّ فوز "فرنسيتك" بمزايدة شراء
البنك اللبناني للتجارة يعد منافسة شديدة
مع البنك اللبناني الكندي، وبغضّ النظر عن
دوافع البيع لدى الجانب القطري، أعطت
إشارة قويّة على مقدار الثقة بمستقبل
القطاعين المصرفي والمالي في لبنان.

إلى ذلك فإنّ العدد يتضمّن سلسلة من
الموضوعات والتابعات لقطاعات الأعمال في
غير دولة عربية، وهو يتميّز بتركيز أكبر على
القطاع المصرفي الذي يشهد تطوّرات متلاحقة.

اقتصاد وإعمال

- الرئيس بن علي يرعى "ملتقى تونس الاقتصادي"
12 تحالف وتبادل ملكية بين "السعودي للاستثمار" و"البركة المصرفية"
30 بيع بنك القاهرة: الخيار الأخير

- 34 رئيس وزراء مصر: اقتصاد متنوع ومناخ جاذب
44 الوليد بن طلال يفتح "ملكته" على رياح السوق
52 وزير المال اللبناني: استقرار الوضع المالي رغم التآزم السياسي

اقتصاد عربي

- 64 الاستثمار في السودان لا يتأثر بالتقلبات السياسية
66 رئيس "غالف هولدينغ" الإماراتية: النمو الآتي سيكون أعظم
68 سليمان المهديب يروي سيرة نجاحه
70 "إنشاء القابضة" الكويتية: مجموعة متكاملة لمواد البناء
72 "إعمار للصناعة والاستثمار": تحالفات وتوسعات استراتيجية

عقار

- 90 رئيس "أرابك" القابضة: حصتنا 7 في المئة من سوق المقاولات الإماراتية

عرب وعالم

- 98 "الملتقى الاقتصادي العربي الألماني" تأكيداً على استمرار التعاون وتعميقه

سياحة

- 102 القطاع الفندقي في السعودية: خطة لمضاعفة الطاقة الاستيعابية

اقتصاد جديد

- 106 د. عبد الرحمن صبري: مشاريع عربية مشتركة لتطوير قطاع الاتصالات
108 مدير التسويق العالمي في "i-mate": المستقبل لكيبوترات الجيب
110 شبكات المعلومات في السعودية: التناغم بين توفير المعلومة وحمايتها

نقل

- 115 "أجيالتي" الكويتية تعزز هويتها العالمية
116 النقل الجوي في الكويت: مرحلة القطاع الخاص



64



106



115

ملاوطة الفطور
في نظر البعض...

جلسة بحث
في نظرنا.

Investment Banking • Private Banking • Asset Management

منذ عام ١٨٥٦، ونحن نضع نصب أعيننا توفير رؤى جديدة لزيائنا.
وكان لا بد لنا من فهم الماضي، واستيعابه من أجل المستقبل. إننا نبحث
دوماً عن فرص وتحديات تتفرد برؤيتنا، لتوفير المعلومات الضرورية
لك، كي تملح أعمالك القدرة على المنافسة. لأن جوهر مستقبلنا يكمن
في ضمان أفضل مستقبل لك، للحصول على معلومات مفصلة، يرجى
الاتصال بنا في دبي على الرقم ٣٦٧٠٠٠٠ +٩٧١ أو زيارة الموقع

www.credit-suisse.com

CREDIT SUISSE

رؤى جديدة للخدمة المصرفية.

Credit Suisse كريدت سويس (فرع دبي) مرخص وخاضع لتعليمات سلطة مركز دبي المالي. إن كافة المنتجات والخدمات المالية مقدمة حصرياً لعملاء الاستشارات على أن لا تقل عن مليون دولار أمريكي ولديهم المعرفة المالية الكافية للتعامل مع الأسواق المالية في مجال الاستثمارات.

البنك الأهلي التجاري يستحوذ على 60 في المئة من بنك تركيا فاينانس كاتليم



عبد الله بن محمد

عبد الكريم أبو النصر

توصل البنك الأهلي التجاري إلى اتفاق مع المجموعتين التركيتين "اولكر" و"بويداك" للاستحواذ على حصة 60 في المئة من بنك تركيا فاينانس كاتليم، على أن تحتفظ كل من المجموعتين بنسبة 20 في المئة من البنك، كشريكتين ستراتييجيتين. ويتنظر إنجاز عملية الاستحواذ في نهاية العام 2007 بعد موافقة السلطات المختصة.

ويشكل هذا الاتفاق أول خطوة عملية لستراتيجية البنك في التوسع الإقليمي، وفق نموذج تملك حصص مؤثرة في مصارف قائمة والتواصل مع قاعدة جديدة من الزبائن خارج نطاق السوق المحلية.

وستتيح هذه الصفقة للبنك الأهلي التجاري السيطرة على بنك راشد في قطاع البنوك المشاركة والعمل في سوق ضخمة تشهد نمواً متسارعاً، كما أن الجمع ما بين خبرة البنك الأهلي التجاري في مجال الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في المملكة العربية السعودية والحضور القوي لمجموعي "اولكر" و"بويداك" في السوق التركية، من شأنه أن يشكل زخماً من النمو لبنك تركيا فاينانس" وفرصة لتوسيع نطاق أعماله.

حول العملية، يقول رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري الشيخ عبد الله باهمدان: "إن تضاعف إمكانيات البنك الأهلي التجاري وموارده تركيا فاينانس" يشكلان بلا شك نقلة نوعية في ستراتييجيتنا الرامية إلى تنمية نشاطنا المصرفي وخطوة رئيسية نحو تطبيق ستراتييجيتنا الخاصة بالتوسع الإقليمي".

بدوره يقول الرئيس التنفيذي للبنك عبد الكريم أبو النصر: "إن لدى تركيا فاينانس" فريقاً من العاملين يتمتع بمستوى عال من الكفاءة والمهنية، ونحن من جانبنا سنقدم لهم كل الدعم الممكن لهذا الغرض".

من جهة أخرى، أعلن البنك الأهلي التجاري أن أرباحه الصافية للثلاث الأول من العام الحالي بلغت 3,53 مليارات ريال سعودي بزيادة 5,9 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع إجمالي موجودات البنك بنسبة 18,7 في المئة وإجمالي حقوق المساهمين بنسبة 20,4 في المئة. وحافظ "الأهلي" على نسب عوائد ربحية مرتفعة حيث بلغ العائد على متوسط الموجودات 4,2 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 27,9 في المئة. وقد قرر مجلس إدارة البنك توزيع 1050 مليون ريال كإرباح عن نصف الأول من العام، ويوافق 0,70 ريال للسهم الواحد.

"معادن" السعودية: 3 مصانع جديدة للأسمدة



عبد الله الدباغ (في الوسط) يوقع العقود

وقّعت شركة التعدين العربية السعودية "معادن" عقوداً لتشييد ثلاثة مصانع لإنتاج الأسمدة الفوسفاتية، بتكلفة إجمالية تصل إلى 5,6 مليارات ريال سعودي.

وتأتي هذه الخطوة استكمالاً لاتفاقيات الشراكة الاستراتيجية التي تم توقيعها مؤخراً بين "معادن" والشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" لإنتاج ثلاثة ملايين طن سنوياً من سماد فوسفات الأمونيوم الغائلي.

وقّع العقود الثلاثة رئيس "معادن" وكبير إدارييها التنفيذيين د. عبد الله بن عيسى الدباغ، ويهدف العقد الأول، الذي وقّع مع شركة براهادوس الإسبانية، إلى إنشاء مصنع فوسفات الأمونيوم الشثاني، ويهدف الثاني إلى إنشاء مصنع حامض الفوسفوريك، وقد وقع مع شركة كتيوين السعودية. أما العقد الثالث فوقع مع شركة أوتوكومبو الفنلندية ويهدف إلى إنشاء مصنع حامض الكبريتيك.

وقال الدباغ إن تشييد هذه المشاريع سيبدأ في الفصل الأخير من العام الحالي، وهي ضمن مشاريع المدينة التعدينية الصناعية في رأس الزورد في المنطقة الشرقية، وسيستكمل إنشاؤها في العام 2010. وأكد أن مشروع إنتاج الفوسفات السعودي عند الانتهاء من تنفيذه سيكون أكبر مشروع متكامل من نوعه في العالم يعمل بتكاليف تشغيلية تنافسية.

وأوضح أن مصنع حامض الكبريتيك يشتمل على ثلاثة معامل، تصل الطاقة الإنتاجية لكل منها إلى 4,5 آلاف طن يومياً، ستخصص لتزويد مصنع حامض الفوسفوريك من مادة خام الكبريتيك. ويتضمن مصنع حامض الفوسفوريك ثلاثة خطوط إنتاج تتكون من مفاعل وخطوط التحصيف لإنتاج حامض الفوسفوريك بمعدل 1,371 مليون طن سنوياً، ستستخدم بالكامل في مصنع فوسفات الأمونيوم الغائلي. وقال إن الطاقة الإنتاجية لخطوط الإنتاج الأربعة في مصنع فوسفات الأمونيوم الشثاني ستصل إلى 2,92 مليون طن سنوياً، سيتم تصديرها إلى الأسواق العالمية الرئيسية كسماد يستخدم في تنمية المحاصيل الزراعية.

وأشار إلى أن الخامات الصناعية ستنتقل من مراكز تعدينها في شمال المملكة إلى المدينة التعدينية في رأس الزورد عبر سكة حديد الشمال-الجنوب التي يقوم بتنفيذها حالياً صندوق الاستثمارات العامة.

تفقيه
Push Email



تفقيه
HSDPA/Wi-Fi



قارئ
Podcasting/RSS



إنصال مرئي



تتمتع مع أكثر
من مليون هاتف
في العالم



i600
The Ultra messaging

تخيل مكنيك بحجم راحة يدك.

هاتف سامسونج i600 الجديد بأنيق، يقدم أعلى على الإطلاق برنامج أمورك وأمر أعمالك من أي مكان تختاره. يحصل مراراً المفضلة مثل تفقيه HSDPA، Push Email، Wi-Fi، Bluetooth، ومجموعة أقل من برامج الوسائط المتعددة تصبح إدارة أعمالك بالسهولة التي نتمناها والأكثر التي جميع هذه المزايا المتطورة تناسب بسهولة في تصميم i600 الرشيق والأنيق. حمل مكنيك في راحة يدك.

تفقيه HSDPA/Wi-Fi
نظام التشغيل ويندوز مهاف 6.0
ويديو ميديا بلاير
كاميرا بدقة 1.3 ميغا بيكسل
تحرير عريض، تعديل وإائق ماكرو، مودت، لوفيس

تفقيه HSDPA/Wi-Fi
نظام التشغيل ويندوز مهاف 6.0
ويديو ميديا بلاير
كاميرا بدقة 1.3 ميغا بيكسل
تحرير عريض، تعديل وإائق ماكرو، مودت، لوفيس

Windows
Mobile

SAMSUNG

موبايلي

احصل على جميع خدمات "موبايلي" في أي فرع من فروع أكسيوم

أكسيوم
تليكوم



تواصل بلا حدود

itechio



تفقيه HSDPA/Wi-Fi

نظام التشغيل ويندوز مهاف 6.0

ويديو ميديا بلاير

كاميرا بدقة 1.3 ميغا بيكسل

تحرير عريض، تعديل وإائق ماكرو، مودت، لوفيس

أكسيوم مودلر

أيضا لدى

معززاً موقعه بين أكبر المصارف اللبنانية "فرنسبنك" يشتري البنك اللبناني للتجارة؟

بيروت: علي زين الدين



شادي كرم



عدنان النصار

لم ينجح فوز "فرنسبنك" بمزاينة البنك اللبناني للتجارة الأوساط المصرفية والمالية وحتى الإعلامية التي رصدت مسبقاً اندفاع إدارة البنك لحيازة الصفقة ومما أديق تفاصيل الملف بغية إجراء تقييم متكامل واستخلاص "السعر العادل" البالغ 152 مليون دولار، مقابل عرض بلغ 143 مليون دولار من البنك اللبناني الكندي.

ويعكس هذا الاندفاع جانباً من استراتيجية "فرنسبنك" لتعزيز موقعه على لائحة أكبر المصارف اللبنانية، وتوسيع انتشاره وأعماله داخل لبنان وخارجه. ويصب في سياق خطوات نوعية يسابقة حقق من خلالها وجوداً مباشراً في أسواق إقليمية وأعداها أفريقيا والسودان والجزائر، وسيلها حكماً خطوات جديدة تمنح البنك أفاقاً أوسع للمركز على لائحة أكبر المصارف العربية.

وحققت الصفقة فعلاً نقلة نوعية لـ "فرنسبنك" من المرتبة الخامسة إلى الرابعة على لائحة ترتيب المصارف اللبنانية، مقترباً بقوة من المرتبة الثالثة وفق الميزانيات المدققة للمصارف الموقوفة في نهاية العام 2006. إذ بات المصرف يحوز على موجودات تناهز 11 ألف مليار ليرة (نحو 7,33 مليارات دولار) وودائع تتناهز 9,2 ألاف مليار ليرة (نحو 6,13 مليارات دولار)، فيما تاهز مجموع الأموال الخاصة 830 مليار ليرة (نحو 550 مليون دولار).

وبما يتجاوز المزايدة سعراً وفوزاً،

عكست الصفقة بكاملها إشارات مهمة في مكنزاتها ومدلولاتها، أهمها:

— نشخ اشتراك "فرنسبنك" بما يمثله كمؤسسة مصرفية رائدة، قناة مساهميه وإدارته بأهمية الاستثمار في لبنان وقتهم بمستقبله الاقتصادي وللربكة السائبة منذ الأوضاع الشائكة والرتبة السائبة منذ أكثر من عام، ويكتسب هذا التوجه أهمية إضافية قياساً بالنشخ الذي تتصف به قاعده مساهميه البنك والتي تشمل مستثمرين لبنانيين وخليجيين فضلاً عن الجاندين الفرنسي والدولي.

— ساهمت المنافسة الحامية على حيازة الصفقة بين 4 مؤسسات مصرفية مختارة ترتبط كلها بمستثمرين غير لبنانيين في

تظهر الاهتمام المستمر بالأسمه والأوراق المالية السائبة (أو المصدرة) لمؤسسات لبنانية بعد فترة ركود أمثلها العوامل الأمنية والسياسية التي تعصف بالبلاد.

— التبتت المزايدة مستوى الثقة العالي الذي يتعمق به القطاع المصرفي اللبناني، فلم يتم رصد أي انعكاس سلبي لإعلان مالك الأسهم (جهاز قطر للاستثمار) عن رغبته في بيع البنك اللبناني للتجارة (97,3 في المئة من الأسهم) رغم حصول العملية بعد 18 شهراً فقط من تلك الجانب القطري للبنك بسعر تاهز 236 مليون دولار شاملاً البنك اللبناني للتجارة في فرنسا وفروعه التابعة في الإمارات.

— أظهرت المزايدة الجديدة وسابقتها (نهاية العام 2005) مدى النجاح الذي حققته الإدارة بقيادة هـ، شادي كرم في خطة إعادة ميكله البنك وأعماله، ووضعه على مسار النشخ للاستدام في مؤشرات المالية الرئيسية وخصوصاً الربحية. وهذا ما أفضى إلى إنجاز صفقتي بيع وابحثين في أقل من سنتين.

الخطوة التالية

إلى جانب ما حققه "فرنسبنك" من أهداف مباشرة وغير مباشرة عبر الصفقة الجديدة، فإن مستقبل البنك اللبناني

"فرنسبنك"/ "اللبناني للتجارة" مؤشرات (نهاية 2006 مليار ليرة)

البنكاني للتجارة	فرنسبنك	
3332,1	7907,1	الوجودات
2764,6	6457,5	الودائع
525,1	1291,8	التسليفات
163,3	670,4	الأموال الخاصة
17,9	81,6	الأرباح

"FFA Private Bank" يطلق أعماله في لبنان



جان رياضي (في الوسط) أثناء المؤتمر الصحفي لإطلاق أعمال البنك

حصلت "فاينانشيال فاكتنز أدفايزرز" (آف آف آي) (Financial Funds Advisors) على رخصة من مصرف لبنان المركزي تخولها مزاوله أعمالها كمؤسسة مصرفية خاصة تحت اسم FFA Private Bank، ما يجعلها أول مؤسسة مالية لبنانية تحصل على رخصة مصرف متخصص مستقل عن أي مؤسسة مصرفية محلية أو عالمية. وبعد زيادة أموالها الخاصة بنسبة 5 أضعاف بداية العام الحالي، وصل حجم رأس مالها إلى نحو 25 مليون دولار.

وفي مناسبة الإعلان عن إطلاق FFA Private Bank تحدث رئيس مجلس إدارة البنك والمدير العام جان رياضي فقال إن الغاية من تأسيس المصرف جعله "العنوان الأساسي لكل الحاجات الاستثمارية وحلول للمستثمرين من شركات وأفراد مراعاة للتفاعلات بين أصول الشركات والأصول الخاصة. وستركز خدمات البنك على 4 نشاطات رئيسية هي: إدارة الثروات الخاصة، أسواق رأس المال، إدارة الأصول، الخدمات المصرفية للشركات، الخدمات المصرفية الاستثمارية، الاستثمارات العقارية والتجارة الإلكترونية في الأسواق المالية.

ويقول رياضي: "انطلاقاً من مقعدها الرئيسي في بيروت، تتطلع المؤسسة إلى توسيع إقليمي يتجاوز الحدود المحلية. فهدفنا أن تصبح لاعبين رئيسيين في دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي. وفي إطار هذا التوسع، تم إنشاء شركة فرعية في دبي، "آف آي دبي المحدودة" (FFA Dubai Ltd)، وهي أول مؤسسة لبنانية تم ترخيص لها من سلطة دبي للخدمات المالية، وبدأت العمل من داخل "مركز دبي المالي العالمي" (DFC).

إشارة إلى أن FFA تأسست في العام 1994 كمؤسسة مالية لتقديم الاستشارات المالية وتوزيع صناديق الاستثمار المشتركة. ويعد عامين على إنشائها، أخضعت المؤسسة لنظام مصرف لبنان المركزي وأصبحت عضواً في بورصة بيروت، وقد نجحت المؤسسة بتوسيع خدماتها المالية، وبتمتية قاعدة مساهميها لتشمل العديد من رجال الأعمال البارزين في لبنان ومنطقة الخليج.

وبعد اعتمادها الاسم الجديد FFA Private Bank ينتظر أن تنتقل إلى مقعدها الجديد في مبنى فوش 94 وسط العاصمة بيروت، وهو واحد المشاريع العقارية التي سبق للمؤسسة أن ساعدت في تطويره.

BLC Bank

— تأسس البنك اللبناني للتجارة في العام 1950 من قبل عائلة أبو جود.

— العام 1956 أنشئ البنك مصرفاً مستقلاً في باريس باسم: "البنك اللبناني للتجارة في فرنسا".

— العام 1973 أنشئ البنك الفرنسي 4 فروع: نابية في الامارات العربية المتحدة (أبو ظبي، دبي، الشارقة ورأس الخيمة).

— منتصف العام 2002 تعرض البنك لأزمة عائلية ناجمة عن خسائر وسوء إدارة ما تسبب باستنزاف الأموال الخاصة وتسجيل عجز تناهز 80 مليون دولار.

— اضطر مصرف لبنان للتدخل مباشرة في إدارة البنك، ثم قام بتملك غالبية أسهمه (96,3 في المئة) فصُحّ أولاً مبلغ 107 ملايين دولار لسد العجز وإعادة الرسملة، ثم صُحّ مبالغ إضافية بنحو 50 مليون دولار ضمن خطة التعويم وإعادة الهيكلة.

— كُلف مصرف لبنان فريق عمل بقيادة د. شادي كرم (رئيس ومدير عام) بإعادة هيكلة البنك وإعماله، فنجح سريعاً بإعادة البنك إلى الربحية ووضع على مسار النمو المستدام.

— منتصف شهر ديسمبر 2005 أجرى مصرف لبنان مزايدة عمومية لبيع ملكيته إلى البنك فاستقطبت اهتمام 22 مؤسسة لبنانية وعربية شارك منها 4 مؤسسات في المزايدة ليفوز بها المجلس الأعلى لشؤون الاقتصاد والاستثمار في الدوحة (قطر) الذي عرض السعر الأعلى (236,6 مليون دولار).

للتجارة يميل حالياً إلى الإبقاء عليه كوحدة مصرفية مستقلة على أن يتم لاحقاً النظر في دمجها مع المجموعة المصرفية والمالية التي يديرها "الرئيس" عدنان القصار.

ويؤكد د. شادي كرم لـ "الاقتصاد والأعمال" أن مهنية إدارة "فرنسبنك" وما تتمتع به من إحتراف في المجالات المصرفية والمالية سيكون لها مردود ايجابي كبير فوري ومستقبلي على موقع البنك اللبناني للتجارة، وستعزز حكماً أعماله وأنشطته سواء تم دمجها أو الاحتفاظ به كوحدة مستقلة؛ كما ستساهم في تسريع تنفيذ مخططات العمل على مسار النمو التنوعي الذي بلغه البنك بعد إنجاز عملية إعادة الهيكلة.

ويقول: "العملية يكاملها لصالح لبنان واقتصاده، وهي شمة قناعة آل القصار بمستقبل البنك بذاته ومستقبل القطاع المصرفي اللبناني. وهذا ما نراهن عليه معهم، فحتم نتكلم بلغة واحدة." ■



إطلاق بنك دار الاستثمار في البحرين عبد اللطيف جناحي رئيساً وعبدنان المسلم نائباً للرئيس



عبدنان المسلم



عبد اللطيف جناحي

فقط، وهي تملك 31 في المئة من رأس مال، تدير أصولاً تقدر بأربعين مليارات دولار، وهي شركة دار الاستثمار، كما أن نشاط المؤسسين يشمل قطاعات استثمارية متنوعة ومتخصصة مثل الاستثمار والتطوير، تمويل التجزئة، التطوير العقاري والفنندي، إدارة المشاريع، الاستثمارات، إدارة الأموال وغيرها. إلى ذلك، يتواجد في مجلس إدارة البنك شخصيات هم من رواد هذا العمل المصرفي الإسلامي تمتد خبره الواحد منهم إلى ثلاثة عقود من الزمن وهي عمر للمصارف الإسلامية في عالمنا ولقد تقلدوا مناصب تنفيذية وإشرافية في العديد من المؤسسات المالية ولهم سجلات حافلة بالإنجازات.

ومن الخريطة الاستثمارية للبنك، قال جناحي "هناك استثمارات في المنطقة تفرض نفسها على السوق المصرفية مثل الاستثمار في العقارات وسوق الأسهم وغيرها، ولكن مجلس إدارة البنك رأى أن يدخله أي استثمار يجب أن يحقق عملاً اقتصادياً تنموياً بعيداً عن روح المضاربة أو المنافسة في السوق، فلا بد عند ممارسة أي نشاط استثماري تحقيق إضافة للمجتمع ومشاركة في حل قضايا الملحة كالبطالة، إلى جانب تحقيق إضافة للدخل الوطني". وأكد أن مجلس الإدارة "رأى أنه لا بد من السعي لتضجيع رأس المال الخاص في قطاعات مختلفة كالصناعة والزراعة والخاصة مع اهتمام بالصناعة الخدماتية والتعاون مع القطاع العام لفتح مصادر الدخل الوطني وتعزيز دور القطاع الخاص في النهوض بالتنمية.

أعلن في مملكة البحرين عن تأسيس بنك دار الاستثمار - بنك استثماري إسلامي جديد برأس مال مصرح به يبلغ مليار دولار، ورأس مال مكتتب ومذخور يبلغ 200 مليون دولار. ويضم البنك مجموعة من المساهمين جميعهم من القطاع الخاص وهم مؤسسات مالية إسلامية وأشخاص لهم خبرات عميقة في مجال المصارف الإسلامية.

وعقدت الجمعية التأسيسية للبنك اجتماعها الأول بحضور مساهمين وممثلي مصرف البحرين المركزي ووزارة التجارة والصناعة في مملكة البحرين، ثم خلاله انتخاب أعضاء مجلس الإدارة، وهم: محمد يوسف عبد الرحمن الرومي، عبد اللطيف عبد الرحيم جناحي، عبدنان عبد القادر المسلم، رزام محمد يوسف الرومي، مصطفى إبراهيم الصالح، الشيخ هشام عبد الرحمن الخليفة، نبيل أحمد أمين، يوسف ياسين مال الله، وعبد الرحمن علي الداود.

وأختار مجلس الإدارة عبد اللطيف جناحي رئيساً له، وعبدنان المسلم نائباً للرئيس، كما عين حسين الخاجة، وهو بحريني الجنسية، رئيساً تنفيذياً للبنك.

كما أختارت الجمعية التأسيسية أعضاء هيئة الرقابة الشرعية هم: الشيخ د. عبد العزيز القصار - الكويت، الشيخ د. عصام خلف العنزي - الكويت، والشيخ عصام محمد اسحاق - البحرين.

وتحدث رئيس مجلس الإدارة عبد اللطيف جناحي عن ظاهرة انتشار المصارف الإسلامية، وقال "خلال السنوات العشر الماضية نمت أصول البنوك الإسلامية بمعدل يتراوح ما بين 10 و 15 في المئة، ومن المتوقع استمرار هذا النمو بالوتيرة نفسها، ما يجعلنا نتوقع أن يصل حجم أصول البنوك الإسلامية في العام 2015 إلى 4.8 تريليون دولار. وهذا كفيل بأن تستشعر الحاجة إلى النمو المطلوب في عدد المصارف الإسلامية والإستعداد بالخبرات المصرفية التي تقدم الجديد في عالم المال الإسلامي بحيث تتعايش وتتنافس بكفاءة مع الصناعة المصرفية العالمية.

وأشار جناحي إلى أن مؤسسي البنك هم من كبار المؤسسات المالية الإسلامية ذات السجل الطافل بالإنجازات، فوحدتها منها

HSBC يرتب إصدار صكوك لشركة "قطر للاستثمار العقاري"

فوضت شركة قطر للاستثمار العقاري (QREIC) بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود، ليكون بمثابة المبدئ الأول ووكيل التسهيلات المصرفية لإصدار صكوك تعتبر الأولى لشركة قطرية ذات تصنيف، والثانية على الإطلاق في قطر، بعد صكوك شركة قطر للاستثمار العقاري غير المصنفة في العام 2006.

ويقدم بنك HSBC بادرارة عروض ترويجية للمستثمرين لصكوك شركة قطر للاستثمار العقاري في الدوحة، إضافة إلى

أبوظبي ودبي والبحرين وسنغافورة وكوالالمبور ولندن. وسيتم إدراج هذه الصكوك في بورصة لندن، أما سعر وحجم هذا الإصدار فسيتم تحديده من خلال إقبال السوق بعد العرض الترويجي.

وقال الرئيس الإقليمي للأسواق المالية في بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود ديكلان هيغبارتي "يعتبر هذا التفويض مهم جداً بالنسبة لاستمرار نمو أسواق التمويل الإسلامي في قطر وهو يعزز موقع بنك HSBC ليكون في الطليعة بالنسبة لأسواق إصدار السندات الإسلامية على المستوى الإقليمي".

وحسازت شركة قطر للاستثمار العقاري (QREIC) بتصنيف A2 من "موديز" وتصنيف BBB+ من "فيتش".

مجموعة بنك لبنان والمهجر

نعمان الأزهري رئيساً للمجموعة

سعد الأزهري رئيساً ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

قرّر مجلس إدارة بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٧/٧/٢٠:

١ - انتخاب رئيس للمجموعة سناً للمادة ٢٤ مكرّر من نظام المصرف الأساسي وذلك بعد أن سجّلت مجموعة بنك لبنان والمهجر مؤخراً نمواً وتطوراً كبيرين ف تجاوزت موجوداتها الـ ١٥ مليار دولار أميركي وقارب عدد فروعها المئة منتشرة فضلاً عن لبنان في مصر وسورية والأردن ورومانيا وباريس ولندن وجنيف ودبي والشارقة وليماسدول.

٢ - انتخاب الدكتور نعمان الأزهري رئيساً للمجموعة التي تضمّ بصورة أساسية بنك لبنان والمهجر وبلوم بنك فرنسا وبلوم بنك سويسرا وبنك بلوم مصر وبنك سورية والمهجر وبنك لبنان والمهجر للأعمال وبنك بلوم للتنمية وشركة أروب للتأمين وشركة أروب سورية (الشركة السورية الدولية للتأمين).

٣ - انتخاب السيّد سعد الأزهري رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

وجدر الإشارة إلى أن الدكتور نعمان الأزهري الحاصل من باريس على دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية وإجازتين في الحقوق والعلوم السياسية (Sciences Po) قد استلم إدارة بنك لبنان والمهجر في تموز ١٩٦٢ كمدير عام ثم منذ مطلع ١٩٧١ كرئيس مجلس إدارة ومدير عام. وكان بنك لبنان والمهجر سنة ١٩٦٢ من أصغر المصارف اللبنانية فأصبح في طليعتها منذ ١٩٨١ .

أما السيّد سعد الأزهري (٤٥ عاماً) فهو من الجيل الجديد لمسؤولي بنك لبنان والمهجر الذين أصبحوا بالتشكيلات الأخيرة يديرون مباشرة شركات المجموعة كافة بتنسيق وإشراف من رئيس المجموعة. ويحمل السيّد سعد الأزهري شهادتي Master in Computer Engineering و MBA في إدارة الأعمال من جامعة أميركية متميزة هي University of Michigan (Ann Arbor). وقد تخرّس السيّد سعد الأزهري في العمل المصرفي خمس سنوات لدى أحد بنوك أكبر مجموعة مصرفيّة سويسرية (UBS) قبل أن يلتحق سنة ١٩٩١ بمجموعة بنك لبنان والمهجر حيث شغل عدة مناصب إدارية كبيرة إلى أن انتخب في تموز ٢٠٠١ نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً لبنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

عبر شركة "دله البركة القابضة" ماذا بعد تحالف وتبادل ملكية بين "السعودي للاستثمار" و"البركة المصرفية"؟



د. عبدالعزيز آل سعود
(الرئيس التنفيذي للبنك السعودي للاستثمار)



الشيخ صالح كامل
(مجموعة البركة المصرفية)

في خطوة متميزة وتكاد تكون الأولى من نوعها في القطاع المصرفي العربي، وقع البنك السعودي للاستثمار وشركة "دله البركة القابضة" مذكرة تفاهم سينشأ عند إتمامها تعاون وتكامل بين البنك السعودي وبين مجموعة البركة المصرفية - مقرها البحرين - من خلال "دله البركة القابضة" التي هي مساهم رئيسي في المجموعة. ويقوم التفاهم على أساس أن يملك البنك السعودي للاستثمار 50 في المئة من أسهم مجموعة البركة المصرفية العائدة لـ "دله البركة"، في مقابل ملكه الأخيرة أسهماً في البنك السعودي للاستثمار، وفقاً للتصوير الذي سيتفق عليه الطرفان بعد الانتهاء من عمليات الرأبغ والعصف الفني والقانوني، وبعد الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة في كل من السعودية والبحرين، وبعد موافقة الجمعية العمومية غير العادية للبنك.

وفي ضوء التصغير تتحدد حصة البنك السعودي للاستثمار في مجموعة البركة المصرفية، وتحدد بالتالي حصة "دله البركة" في البنك، علماً أن ملكية "دله البركة" في مجموعة البركة المصرفية كانت بعد الاكتتاب بالأسهم الذي تم مؤخراً بواقع 24,64 في المئة من الإجمالي إضافة إلى 30,11 في المئة حصة الشيخ كامل صالح الشخصية. وإذا كانت الصفة ليست في ظاهرها بين مصرفين، إلا أنها تكتسب هذا المعنى، ولو بصورة غير مباشرة، انطلاقاً من الحصة المؤثرة والأساسية لـ "دله البركة" في المجموعة المصرفية، وحصتها الأساسية الرقبة في البنك السعودي للاستثمار، وبالتالي، فإن هذه العملية ستؤدي عند إتمامها، ومن حيث نتائجها، إلى قيام تعاون بين المؤسستين يرقى إلى مستوى التحالف الاستراتيجي القوي، الذي قد يتطور لاحقاً إلى مستوى أعلى. وتعد هذه الصفة عند إتمامها خطوة مهمة لتحقيق التكامل المصرفي وتوسيع الانتشار الجغرافي، وهي توفر مزايًا تنافسية

أولاً: التمكن من دخول السوق المصرفية السعودية، وهو هدف ستراتيجي تسعى إليه المجموعة نظراً إلى أهميتها وضخامتها لا سيما وأن المجموعة تطبق عليها الهيوية السعودية بحكم هوية مؤسسها والمساهم الرئيسي فيها الشيخ صالح عبدالله كامل. ثانياً: دخول المجموعة عبر السعودية ومن خلال "دله البركة القابضة" إلى بلدان الخليج التي تغيب عن خريطة انتشار المجموعة باستثناء مملكة البحرين - دولة قطر - وشمل الخريطة بلداناً عربية إضافة إلى تركيا وباكستان وجنوب أفريقيا. ثالثاً: اكتساب شريك ستراتيغي - بنك الاستثمار السعودي - الذي له حضوره ومزاياه في السوق المصرفية السعودية، وهو يملك مجموعة من المؤسسات السعودية المتنوعة، إضافة إلى مساهمة مصرفين أجنيين هما بنك جي.بي.مورغن تشيس الأميركي وشركة مزووه المحدودة اليابانية. رابعاً: الإفادة من قائمة شراكات البنك السعودي للاستثمار التي شكلت ستراتيجية واضحة للبنك منذ سنوات وتضم: 50 في المئة من شركة أمريكان اكسبرس لبطاقات الائتمان في السعودية،

لكل من الطرفين. فماداً تعني هذه الخطوة لكل منهما؟

مجموعة البركة المصرفية

فيالتنسية إلى مجموعة البركة المصرفية، فإن الخطوة تحقق المزايا - الأهداف الآتية:

مجموعة البركة المصرفية

تمتلك مجموعة البركة المصرفية تواجداً في 10 بلدان من خلال وحدات مصرفية باتت تضم حالياً نحو 228 فرعاً، وتضم المجموعة الوحدات التالية:

- 1 - بنك البركة الإسلامي (البحرين)
- 2 - بنك الأمين
- 3 - البنك الإسلامي الأردني
- 4 - بنك التمويل التونسي السعودي
- 5 - بنك البركة الجزائري
- 6 - بنك البركة المحدود (جنوب إفريقيا)
- 7 - بنك البركة بنين
- 8 - بنك البركة التركي للمشاركة
- 9 - بنك التمويل المصري السعودي
- 10 - بنك البركة السوداني



سعود الصالح
(الرئيس العام للبنك السعودي للاستثمار)



عزت يوسف
(الرئيس للتقنيي مجموعة البركة المصرفية)

تشغيل البنك قبل نهاية العام الحالي، بعد طرحه على الاكتتاب العام. أما في إندونيسيا فحصلت المجموعة على موافقة السلطات المختصة لافتتاح مكتب تشغيلي تتمكن من خلاله من نواصة السوق تمهيداً لتحويل المكتب إلى مصرف سواء عن طريق فتح فرع أو امتلاك أحد المصارف القائمة.

أما على المدى الطويل فتهدف مجموعة البركة المصرفية إلى التوسع باتجاه أسواق الهند والصين وماليزيا.

وإجمالاً يستكمل البنك السعودي للاستثمار عبر هذه الخطوة ستراتيجهية الرامية إلى الدخول في شركات متنوعة سبقت الإشارة إليها، مضيفاً إليها عبر هذه الخطوة شراكة مع مؤسسة مصرفية.

غير أن السؤال الذي يطرح نفسه إنما يتعلق بهوية البنك السعودي للاستثمار، وما إذا كان سيصبح كلياً مصرفاً إسلامياً، يؤشر إلى ذلك خطته التي بدأت مؤخراً بافتتاح فروع إسلامية عبر برنامج "الأصالة"، ومع أنه ليس هناك جواب قاطع إلا أن الرجوع للبنك أن يكون نشاطه الرئيسي مركزاً على الصورة الإسلامية.

بالأرقام

أما من حيث الأرقام فيشار إلى أن نتائج البنك السعودي للاستثمار لنهاية العام 2006 أظهرت أن إجمالي الموجودات بلغ 10,9 مليارات دولار، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,6 مليار دولار، وحقق أرباحاً صافية بلغت 535 مليوناً.

أما موجودات مجموعة البركة المصرفية فبلغت في نهاية العام 2006 نحو 7,6 مليارات دولار. ■

إضافة إلى امتلاك البنك نحو 213 جهازاً مصرف الآلي و171 نقطة بيع (P.O.S).

ثالثاً: إن الخطوة باتجاه مجموعة البركة المصرفية عبر "بنك البركة القابضة" ستكون البنك السعودي للاستثمار الاستفادة من التواجد الجغرافي الواسع للمجموعة من خلال وحداتها المنتشرة في كل من البحرين، الأردن، لبنان، مصر، تونس، الجزائر، السودان، جنوب أفريقيا وتركيا. وبعض هذه الدول يأتي في مقدم شركاء المملكة التجارية.

وما يميز هذه الميزة أن لدى مجموعة البركة المصرفية خطة توسع قصيرة الأجل وأخرى طويلة الأجل، فعلى المدى القصير أكملت المجموعة الإجراءات القانونية للتواجد في سوقى سورية وإندونيسيا. ففي سورية حازت على رخصة تأسيس مصرف تابع لها برأس مال 100 مليون دولار ستكون حصتها منه بنسبة 49 في المئة، ويتوقع

مجلس إدارة البنك السعودي للاستثمار

- عبدالله سلهمان الضبعان، رئيس شركة الرياض للاستثمار
- فؤاد عباس قطان، رئيس مجلس إدارة مؤسسة قطان للتجارة والمقاولات
- فيصل الجاسم، شريك في شركة المقاولات والتجارة العربية الحديثة
- اللواء المتقاعد فهد غازي البركاتي، رئيس في غيث البركاتي للاستشارات
- جوردون ريتولدسون، العضو المنتدب في بنك جي.بي. مورغان تشيس
- بوكوا أوتكا، الرئيس التقنيي للشركة الأوسط في شركة مزوهر المحدودة - اليابان

و28 في المئة من رأس مال شركة "أوركس للتأجير التمويلي"، إضافة إلى 19 في المئة من شركة "ميدغلف" للتأمين.

إلى ذلك، يعمل البنك على إنشاء شركة "أملاك" العالية للتمويل والتطوير العقاري برأس مال مليار ريال سعودي بالتعاون مع شركتي "إعمار" و"أملاك" الإماراتيتين، وشركتي "مسير" و"البركة للاستثمار والتنمية" السعوديتين. وتبلغ حصة البنك من رأس مال هذه الشركة نسبة 29 في المئة.

البنك السعودي للاستثمار

أما بالنسبة إلى البنك السعودي فإن الخطوة تحقق له المزايا الآتية:

أولاً: اكتساب مساهم سعودي جديد متمثل بـ "بنك البركة القابضة" التي لديها نشاطات متنوعة في المملكة، وامتلك خبرات طويلة حيث تأسست في العام 1969.

ثانياً: الاستفادة من خبرة مجموعة البركة المصرفية في مجال صيرفة الخزنة التي بدأها البنك السعودي للاستثمار منذ يضع سنوات فقط بهدف تنويع نشاطاته، حيث عُرف قبل ذلك بنشاطه الذي يركز على صيرفة الشركات، وباتت هذه الشراكة مع مجموعة البركة المصرفية التناحش في مجال الخزنة وفقاً للشريعة الإسلامية في وقت أطلق البنك السعودي للاستثمار برنامج "الأصالة" وافتتح للمرة الأولى في تاريخه 10 فروع إسلامية يتحصر نشاطها في توفير المنتجات والخدمات المصرفية مع الشريعة الإسلامية. ويؤكد المدير العام للبنك سعود الصالح -الذي- لتوسيع شبكة الفروع في المملكة ليصل عددها إلى 50 فرعاً قبل نهاية العام 2008، وستعمل هذه الفروع كمراكز مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية

يتألف مجلس إدارة البنك السعودي للاستثمار على النحو الآتي:

- عبد العزيز العبدالله العويلى، رئيس مجلس الإدارة، العضو المنتدب - مركز الخليج للاستشارات الإدارية
- محمد محمد الرشاد، رئيس مجلس إدارة شركة الراشد والتطور للتجارة والمقاولات
- عبد العزيز الذويصر، مساعد المدير العام لوجبة المحدودة
- حسين بشير العلي، مدير عام إدارة الحاسب الآلي في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية

سعد الحريري يتابع مشاريع "سرايا القابضة" في الأردن



سعد الدين الحريري في مقر الشركة، وإلى جانبه علي قولاغاصي

تفقد النائب سعد الدين ربيع الحريري، رئيس كتلة المستقلين النيابية، ورئيس مجلس إدارة شركة "سرايا القابضة"، يرافقه أمين ربيع الحريري، مقر شركة سرايا الرئيسي في العاصمة الأردنية عمان، وأطلع من نائب رئيس مجلس إدارة الشركة علي قولاغاصي على آخر المستجدات والإنجازات وأعمال البناء في مشروع "سرايا العقبة"، إضافة إلى أبرز التطورات المتعلقة بمشاريع "سرايا" الأخرى، وشكر النائب الحريري موظفي الشركة على عملهم للتواصل وتفانيهم في تطوير الشركة وتعزيز مكانتها في قطاعي العقار والسياحة محلياً وإقليمياً.

يشار إلى أن "سرايا القابضة"، التي تأسست العام 2005، تستثمر في مشاريع التطوير العقاري والسياحي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتتمثل رؤيتها في تحديد وتقييم المواقع

هيئة أبو ظبي للإستثمار ترفع حصتها في "هيرمس القابضة" إلى 8 في المئة

قررت هيئة أبو ظبي للإستثمار رفع حصتها في رأس مال المجموعة المالية "هيرمس القابضة" إلى 8 في المئة، ما يترتب إضافة ممثل للهيئة في مجلس إدارة المجموعة. ونذكر "هيرمس"، أن الصفقة ستعزز حصص المؤسسات الإستثمارية الكبرى في ميكل ملكية المجموعة، الأمر الذي يمنحها قدرة متنامية على الحركة والنمو والتوسع الإقليمي، خصوصاً أن هذه الصفقة تأتي في أعقاب تحالفين عقدتهما المجموعة مؤخراً مع مجموعة "عمود - سرادان" اللبنانية ومجموعة "أبراج كابيتال" الإماراتية.

وقال رئيس مجلس إدارة "هيرمس" المشارك والرئيس التنفيذي حسن ميكل أن هيئة أبو ظبي للإستثمار مؤسسة قوية ورائدة على مستوى المنطقة، ويؤكد إستثمارها في "هيرمس" ثقة الأسواق الإقليمية بالمجموعة. وهذا الإستثمار بالغ الأهمية بالنسبة لـ "هيرمس"، لجهة إستمرارها في خططها للتوسعة وتطوير خدماتها المتكثرة.

يشار إلى أن "هيرمس" كانت عقدت مؤخراً عقد شراكة لتأسيس

الطبيعية الغنية وغير المستثمرة ومن ثم تطويرها لتصبح وجهات سياحية فخمة وجاذبة، إضافة إلى تقديم سلسلة من الخدمات ذات القيمة المضافة لتلبي مختلف الرغبات والمتطلبات. وتسمى سرايا إلى المساهمة في تنمية ودعم اقتصاديات الدول التي تستثمر فيها من خلال تطوير المشاريع التي تحقق أفضل العوائد للمستثمرين وتساهم في التنمية المستدامة للمجتمعات المحلية.

وعبر شركاتها الإستثمارية التابعة، استثمرت "سرايا" في مشروع "سرايا العقبة"، الذي يجري حالياً إنشاؤه في الأردن، كما تخطط لإنشاء ثلاثة مشاريع أخرى هي: "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة في الإمارات، و"سرايا البحر الميت" في الأردن، ومشروع "سرايا بندر جصة" الواقع بالقرب من مسقط، سلطنة عُمان.

ومن خلال شراكات مع القطاعين العام والخاص، تقدم "سرايا" العديد من المرافق والخدمات التي توفرها في مشاريعها، والتي تشمل فنادق فخمة وأسواقاً تجارية ومرافق ترفيهية، ورياضية ومراكز مؤتمرات، إضافة إلى وحدات سكنية راقية، حيث تراعى أعلى معايير الحفاظ على البيئة الطبيعية والثقافات المحلية.

كما قامت "سرايا القابضة"، بالتعاون مع البنك العربي، بتأسيس صندوق سرايا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بقيمة 250 مليون دولار، وأعلن الصندوق مؤخراً عن أولى إستثماراته في مشروع "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة.

إلى ذلك، أعلنت "سرايا القابضة" في مايو الماضي، خلال المؤتمر والعرض الأوروبي لطيران الأعمال (EBACE) في سويسرا، عن إطلاق شركة "سرايا الطيران الخاص"، وهي شركة مخصصة لتقديم خدمة متميزة ومتكاملة للشركات والبنوك، إضافة إلى السياح ورجال الأعمال، من خلال تسهيل تنقلات المسافرين بين مشاريع سرايا للتعددية وجوهاهم الأخرى في العالم. وستوفر الشركة رحلات طوية وجديدة لدى من وإلى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجميع أنحاء العالم اعتباراً من يونيو 2008.



حسن هيكل

شركة في مركز قطر المالي، تحمل اسم "شركة المجموعة المالية هيرمس قطر المحدودة"، برأس مال 37 مليون دولار، تمتلك "هيرمس القابضة" وشركاتها التابعة 51 في المئة منها، فيما تمتلك إحدى الشركات القطرية 49 في المئة. وهدف الشركة الجديدة تقديم خدمات بنوك الإستثمار، وإدارة الأصول والمخاطر، وكانت المجموعة المالية

"هيرمس" شهدت العام الماضي نمواً إقليمياً قوياً وإزدهاراً في أداؤها المالي، بفضل خدماتها لتشمل منتجات الحزمة الموجهة لصغار المستثمرين، إضافة إلى توسع إقليمي في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، لا سيما في السعودية والإمارات، حيث للمجموعة فروع إقليمية.

يشار أيضاً إلى أن حجم رأس المال السوقي للمجموعة يبلغ حالياً نحو 2,5 مليار دولار، ويتم تداول أسهمها في بورصات القاهرة والإسكندرية ولندن وبيجي.

مركز ايريرا

مركز ايريرا هو أعلى مبنى في دبي، ويحتوي على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر.

يحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر.

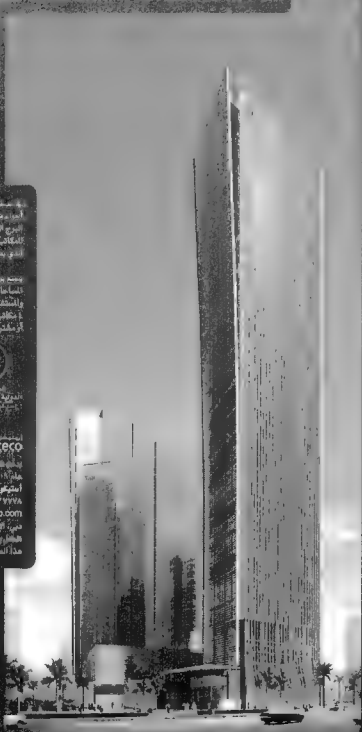
يحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر.



الوزارة الاقتصادية
الجمهورية العربية السورية

Asteco

يحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر. ويحتوي المركز على 100 طابق، ويبلغ ارتفاعه 320 متر.



أرباح "جلوبل" في النصف الأول
162 مليون دولار

مها الغنيم

حقق "بيت الاستثمار العالمي" "جلوبل" أرباحاً صافية، خلال النصف الأول من العام 2007، بلغت 46,7 مليون دينار كويتي (162 مليون دولار)، أي بواقع 56 فلساً للسهم الواحد، فيما بلغت إيرادات الشركة 73,5 مليون دينار (255 مليون دولار)، مقارنة بـ 49,3 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت حقوق المساهمين من 244 مليون دينار (847 مليون دولار) في نهاية 2006، إلى 275 مليون (955 مليون دولار)، فيما بلغ مجموع الأصول المدارة 2,39 مليار دينار (8,3 مليارات دولار) لهذه الفترة من العام 2007، مقارنة بـ 1,928 مليار دينار (6,681 مليارات دولار) للفترة المماثلة من العام 2006.

وتقول رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب مها خالد الغنيم، إن الشركة حرصت خلال الربع المنصرم على مواصلة دورها في إحداث نقلة نوعية في السوق الرأسمالية الخليجية والإقليمية، ومواكبة التطورات العالمية عبر استثماراتها الاستراتيجية من صناديق استثمارية جديدة متميزة، وحصول الشركة ومنهجاتها على تصنيفات دولية جديدة، علاوة على تفعيل دور المؤسسة للجمعية من خلال الموكمة.

وتضيف الغنيم، "شهدت "جلوبل" خلال الفترة الماضية محصلات مهمة عبر حدثين مهمين هما حصولها على ترخيص "جلوبل السعودية"، وتوقيع قرض جماعي بقيمة 300 مليون دولار ساهم فيه 29 بنكاً محلياً وإقليمياً وعالمياً.

من جانب آخر، تذكر الغنيم أن الشركة عززت صناديقها الاستثمارية حيث وأصلت إطلاق صناديق جديدة بهيكله واستراتيجيات استثمارية فريدة من نوعها نجحت في استقطاب اهتمام المستثمرين، ومن الصناديق الجديدة التي أطلقتها، صندوق "جلوبل للصناديق الإسلامية"، صندوق "جلوبل للاستثمار الكامل"، صندوق "جلوبل الخليجي الإسلامي".

بالتعاون بين الجامعة العربية و"حمية العالمية"
منتدى عربي لحماية المستهلك
ومكافحة الغش التجاري

وقّع كل من جامعة الدول العربية وشركة "حمية العالمية" اتفاقية تعاون في مقر الغرفة التجارية الصناعية في جدة للتعظيم المنتدى العربي لحماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري، والتقليد لمدة خمس سنوات.

وقّع الاتفاقية من الجامعة العربية، مساعد الأمين العام للشؤون

"المركز" و"الكويتية للمنتزهات" يتملكان
30 في المئة من "واجهة لوسيل البحرية" في قطر

مناف الهاجري

أعلن "المركز للملكية الكويتية" (المركز) والشركة الكويتية للمنتزهات عن تملكهما 30 في المئة من شركة "واجهة لوسيل البحرية للاستثمار"، والبالغة قيمتها 100 مليون دولار. ويتوقع "المركز" أن يصل العائد على الاستثمار إلى 79 في المئة، في مشروع تطوير البنية التحتية لأرض واجهة لوسيل البحرية التي تمتد على مساحة تتجاوز 376 مليون قدم مربع.

وتتولى شركة "الديار القطرية للاستثمار العقاري" عملية تطوير مرافق البنى التحتية للمشروع بتكلفة مبدئية تصل إلى 399 مليون دولار، ومقسمة على النصف التالي، 25 في المئة من شركة "الديار القطرية"، و75 في المئة على شكل تمويل من مساهمات المستثمرين ومصرف الزين.

وفي هذا الإطار، يعتبر مدير عام "المركز" مناف الهاجري أن هذا الاستثمار يعكس اهتمام المركز بالسوق القطرية والذي كان ثمرج إلى خلوته عملية اهتمامهم بتكملة افتتاح فرع المركز في "مركز قطر المالي". وجاءت مشاركتنا في مشروع "واجهة لوسيل البحرية" نتيجة إيماننا بالفرص العقارية الواعدة في السوق القطرية والناجمة عن تصافر عدد من العوامل المفضلة على الاستثمار، منها على سبيل المثال لا الحصر النمو الاقتصادي فوق المعدل، وارتفاع المصاريف الحكومية، وحركة التصنيع للتجارة، وتزايد عدد الشركات الأجنبية للاستثمار في قطر، إضافة إلى تطوير قطاع السياحة التجارية والاجتماعية في قطر.

وكان مصرف الزين أسس شركة "واجهة لوسيل البحرية" للاستثمار في جزر كاين لتمكين المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي من المشاركة في عملية الاستثمار على 70 في المئة من حقوق الانتفاع في شركة "واجهة لوسيل البحرية العقارية القابضة" التي تم تأسيسها في قطر لتملك منطقة الواجهة البحرية في مشروع لوسيل. وتلك الشركة القابضة حالياً حقوق الانتفاع في أرض واجهة لوسيل البحرية إلى حين قيام شركة الديار باستكمال أعمال البنى التحتية اللازمة خلال مدة أقصاها 3 سنوات.

الاقتصادية ومدير عام المنظمة العربية للتنمية الإدارية، د.محمد التويجري، وعن شركة "حمية العالمية" رئيسها أحمد الزبيدي. وحضر التوقيع عضو مجلس إدارة غرفة جدة ورئيس اللجنة المالية الشيخ إبراهيم السبيعي، ومدير عام فرع وزارة التجارة في منطقة مكة المكرمة محمد بن عتيق العربي والرئيس الفخري لشركة "حمية العالمية" الشيخ أحمد بن عبد العزيز الحمدان وأعضاء مجلس إدارتها وكبار المسؤولين في الشركة وعدد من المعنيين بحقوق الملكية الفكرية.

ويُنصَح للندى في مايو 2008 من المملكة العربية السعودية ويستمر 3 أيام، ويشترك فيه وزراء التجارة والمالية للدول العربية والجهات الحكومية ذات الصلة مثل الجمارك.

الآن بلاك بيري: للتصميمات الجديدة

خدمة بلاك بيرى



www.stc.com.sa

الآن بلاك بيرى من الجوال بتصميمات جديدة تناسب تطلعاتك وتوافق طرقة حياتك العصرية. خدمة بلاك بيرى من الجوال يمكنك من القيام بكل ما لا اطلاع والزر على بريدك الإلكتروني لاسلكيا أينما كنت من خلال باقة متميزة من 'الحلول' المتكاملة التي تلخص باشتراك ١٠ خدمات لخدمة بلاك بيرى. بريدك الإلكتروني، بريدك، كدك، بريدك، خدمة بلاك بيرى من الجوال كافة أساليب الدعم والتميز، سنعلمك بالاضافة إلى أفضل شبكة تحول دولي حادج لمملكة أستراليا وشك وعزز نجاحك، واشترك الآن بخدمة بلاك بيرى واستمتع بمزايا حصريّة من الجوال

- خدمة شبكة الجوال الخاصة
- خدمة تقسيم الفاتورة
- خدمة التحكم بالترصيد
- خدمة الرسائل الصوتية
- خدمة الشرائح المتعددة

للمزيد من المعلومات، الرجاء إرسال بريد إلكتروني إلى: jbs@stc.com.sa

"بوينغ" السعودية:

مرحلة الاستثمار في التنمية

الرياض - الاقتصاد والأعمال



أحمد جزار

وغيره من القطاعات في كل من "بوينغ" والسعودية، بينما يجري حالياً مناقشة تفاصيل تحقيقها على أرض الواقع، بما يساهم بتعزيز النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة ويتوافق بالتالي مع تطورات الشركة التجارية لتحقيق الربح من خلال الإفادة من الإمكانيات الهائلة التي تحتفظها السوق السعودية اقتصادياً وصناعياً.

قصص نجاح

هذا الالتزام الاستثماري من قبل "بوينغ" تجاه السوق السعودية ليس جديداً عليها، بحسب جزار، فقد ساهمت الشركة من خلال برنامج "الأوفست"، الذي يقوم على استثمار جزء من قيمة الصفقات التي تحصل عليها في السوق المحلية، في إنشاء عدد من الشركات الوطنية النوعية التي أصبحت رائدة في مجالها على مستوى المنطقة، منها شركة السلام للطائرات المحدودة لخدمات تعديل

داشاً ما تُسأل الشركات العالمية عن استثماراتها في دول المنطقة، جواب "بوينغ" يأتي على لسان رئيسها في السعودية أحمد جزار، الذي يؤكد التزام الشركة بسوق المملكة إلى حد إمكانية إقامة مصنع صناعي لمكونات الطائرات ومركز إقليمي لقطع الغيار. ينطلق جزار في تعداد هذه الاحتمالات من مذكرة التفاهم التي تم توقيعها مؤخراً بين رئيس "بوينغ" ومحافظة الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ، والتي تشير بشكل واضح إلى مشاركة فعلية من قبل "بوينغ" في دفع عجلة التطوير والتنمية الاقتصادية في السعودية.

إطار الشراكة

يلفت أحمد جزار إلى أن الشركة تدور خيارات عدة، من بينها المساهمة في مبادرات المدن الاقتصادية التي يطمح لإطلاقها في المملكة، فضلاً عن التطلع إلى مشاريع عملاقة تتعلق بتصنيع أجزاء من الطائرات، لا سيما أن الطائرة الجديدة 787 "ديملاينر" مكونة بمعظمها من مواد مركبة كالجاف الكربون التي تعتمد في تصنيعها على المواد البتروكيميائية، المكونة بكثرة في السعودية، وليس على الألمنيوم والمعادن، منوهاً بأن فترة التفاهم مع الهيئة هي بداية الطريق، حيث ركزت على الشراكة الاستراتيجية طويلة الأمد بين الطرفين، وأرست إطاراً للمشاريع المختلفة التي سيستفيد منها قطاع الطيران والقضاء

وصيانة وتصلح الطائرات التجارية والعسكرية، حيث تملك "بوينغ" حصة 60 في المئة منها، وشركة الإلكترونيات المتقدمة المحدودة للتكنولوجيا المتطورة في مجال تصميم وتطوير وتصنيع وتصلح وتعديل الإلكترونيات، وشركة المعدات الكاملة للطائرات المحدودة وهي عبارة عن منشأة للهندسة الدقيقة والجزء إعادة تصنيع أكسسوارات ومكونات الطائرات وفقاً للمواصفات والمعايير العالمية، وشركة هندسة النظم العالية المحدودة التي توفر مجموعة متكاملة من المنتجات والنظم والخدمات ذات الصلة بالكمبيوتر، فضلاً عن "شركة بوينغ العالمية لأنظمة الدعم السعودية المحدودة" التي تم إنشاؤها مؤخراً.

إلى ذلك، اشتركت "بوينغ" مع مؤسسة الملك فيصل ومجموعة من الشركات السعودية والعالية في إقامة أول جامعة خاصة في المملكة هي جامعة الفيصل الأهلية التي ستقدم منهاجاً تطبيقياً في الهندسة والعلوم وإدارة الأعمال والطب، والتي يتوقع أن تفتح أبوابها لاستقبال الطلاب في سبتمبر المقبل.

ثورة 787

من جهة ثانية، يشهد جزار بطائرة "بوينغ 787 ديملاينر" الجديدة، التي تشكل برأيه ثورة في عالم الطيران التجاري بفعل الابتكار والتكنولوجيا المتقدمة المستخدمة في تصنيعها، بما ينعكس على أداء الطائرة من حيث توفير الوقود بنسبة 20 في المئة مقارنة بالطائرات المماثلة، وتخفيف كلفة الصيانة، ومروعة البيئة عبر تخفيف الانبعاثات والغازات، بالإضافة إلى العامل الأهم للتعلق بجراحة الركاب والمتنقل بالأجواء الداخلية للطائرة ذات الرطوبة العالية وبالتجهيزات الجديدة التي تعزز مستويات الراحة والعميلة.

ويختم رئيس "بوينغ" السعودية بالإشارة إلى أنه تم بيع 683 طائرة 787 لصالح 47 عميلاً حول العالم حتى الآن، من بينهم 4 شركات عربية هي: الخطوط الجوية الملكية المغربية التي اشترت 4 طائرات، للملكية الأردنية (طائرتان)، شركة الأفكو الكويتية لتأجير الطائرات (22 طائرة)، والخطوط الجوية القطرية التي لم تحدد بشكل نهائي حتى الآن عدد الطائرات التي تعزم شراءها. كما يجري "بوينغ" مفاوضات متقدمة حالياً مع عدد من شركات الطيران العربية الأخرى الراغبة بالحصول على طراز 787 البالغ سعر الطائرة الواحدة منه نحو 160 مليون دولار. ■

طائرة 787



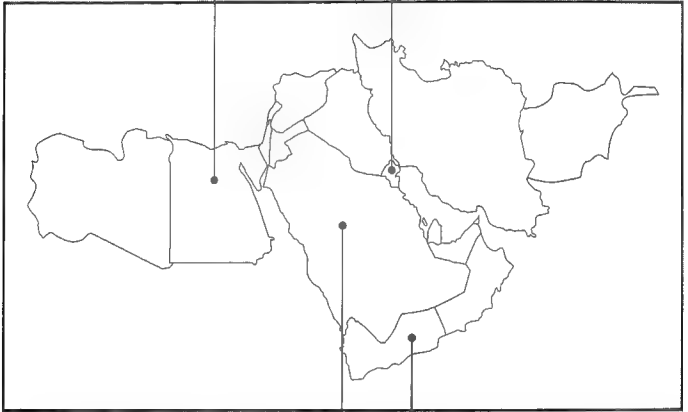
أخبار الشرق الأوسط من دي اتش ال

الاقتصاد والاعمال



مصر: مصنعاً إسمنت باستثمار يتجاوز الـ 500 مليون دولار
يتم التحضير حالياً لإطلاق مصنع إسمنت في مصر بتكلفة استثمارية أولية تتجاوز الـ 500 مليون دولار. ويشترك في هذا المشروع «بيت الاستثمار العالمي» (جلوبل).

الكويت: إطلاق مشروع «العاصمة التجاري» بتكلفة 280 مليون دينار
تتجهز الكويت لإطلاق «مشروع العاصمة التجاري» الذي تقدر كلفته بنحو 280 مليون دينار، وتضم قائمة مالكي المشروع نحو 230 شخصاً بينهم كويتيون، سعوديون وبحرينيون.



السعودية: خدمات النقل في جيلها «الثالث والنصف» تحقق نمواً
قالت مصادر في شركتي النقل السعوديتين، «الاتصالات السعودية» و«موبيلي» أن عدد المشتركين لخدمات «الجيل الثالث والنصف» ارتفع مؤخراً وحقق 1.5 مليون في الأولى و 1.8 مليون في الثانية.

اليمن: اليمنية للطيران تؤكد طلبية شراء 10 طائرات «أيرباص 350»
أعلنت شركة الخطوط الجوية اليمنية أنها بصدد تثبيت طلبية لشراء عشر طائرات جديدة من نوع «أيرباص 350» كانت وقعت عليها العام 2006. وتقدر قيمة هذه الطلبية بنحو 972 مليون دولار.

نوصل شحناتك إلى جميع أنحاء الشرق الأوسط.





الرئيس زين العابدين بن علي

الرئيس بن علي يرعى "ملتقى تونس الاقتصادي" دعوة شخصيات رسمية وعربية ومشاركة واسعة لرجال الأعمال والمستثمرين

وكانت تونس شهدت خلال العام 2006 دخول مجموعات استثمارية كبرى من منطقة الخليج خصوصاً الإمارات العربية والكويت، بمشاريع استثمارية في مجالات التطوير العقاري والسياحي والبنى التحتية وفي السوق المالية. كما أعلنت تونس عن إطلاق مجموعة من المشاريع في مجالات اللواتي والطارات والكهرباء والطرق وغيرها. ومن أهم الاستثمارات الكبرى التي شهدت تونس خلال الفترة الأخيرة، دخول مجموعة دبي القابضة في استثمار بنحو 3 مليارات دولار في قطاع الاتصالات، وفي استثمار عقاري وسياحي في منطقة البصرة الجنوبية يتوقع أن يرتفع حجمه إلى نحو 16 مليارات.

وجرى التوقيع مؤخراً على عقد لشركة قطر للبترول لإنشاء مصفاة للتقطيع في منطقة الصغيرة، كما باشرت مجموعة عبد الرحمن بو خاطر الإماراتية بإنجاز مدينة سياحية وسكنية ورياضية في الجزء الشمالي من بحيرة تونس التي أنجزتها مجموعة بلة البركة السعودية. وأعلنت مجموعة داماك الاماراتية انها ستستفيد مشروعاً سياحياً ضخماً بعد أن زار رئيسها حسين السجواني تونس واستقبله الرئيس بن علي.

ومن الاستثمارات الجديدة التي دخلت

تحت رعاية الرئيس زين العابدين بن علي، ينعقد ملتقى تونس الاقتصادي يومي 9 و10 نوفمبر المقبل في تونس، في حضور عدد من المسؤولين التونسيين والعرب والأجانب، وبمشاركة واسعة من رجال المال والأعمال والمستثمرين في تونس والبلدان العربية والأجنبية، ومنهوا الصناعيين والمؤسسات الاستثمارية والخصمين في البورصة والأسواق المالية العربية والدولية، إضافة إلى شركات الوساطة والاستشارة والبنوك المالية وممثلي الشركات المخرجة والمؤسسات المخرجة دخولها إلى البورصة مستقبلاً والتي تشكل ما يسمى القطاعات الاستراتيجية.

يترأس انعقاد هذا الملتقى مع بدء تنفيذ مخطط التنمية الحادي عشر والبرنامج الاقتصادي للسنوات العشر المقبلة، في ضوء برنامج "تونس الغد" الذي أعلنه الرئيس زين العابدين بن علي، وفي وقت تحقق تونس نسب نمو عالية تعتبر من أهم في شمال إفريقيا والبلدان العربية، وفي ظل الاستعداد للتطبيق الكامل لبنود اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، من دون إغفال أهمية أن تونس توثق المرتبة الأولى أفريقيا والمرتبة 29 عالمياً لجهة التنافسية، حسب ما أشار تقرير دولي حول التنافسية في العالم.

وتأتي أهمية هذا الملتقى كونه ينعقد في ظروف خاصة تتميز بارتقاء العائدات النفطية وتوفر فوائض مالية ضخمة في البلدان النفطية وخصوصاً بلدان الخليج، ما يرفع من القدرات الاستثمارية للبلدان العربية ويخلق حاجة لفرض استثمارية واعدة. وتعتبر تونس من البلدان التي تتمتع بجاهزية مهمة للاستثمار، نظراً لما تتمتع به من استقرار أمني وسياسي واجتماعي، ونظراً للفرض الاستثمارية المهمة المتوفرة في العديد من القطاعات.

إلى تونس، تأسيس صندوق استثماري بمبادرة من مجموعة "كيبكو" الكويتية، وصندوق مماثل ساهمت فيه مجموعة "غلوبال" الكويتية التي سبق أن دخلت في رأس مال "فيناكوب"، إحدى شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس.

ويجرى العمل مؤخراً على تطوير السوق المالية لجذب الاستثمار وتوفير التمويل الاستثماري، كخطوة إضافية لتحسين مناخ الأعمال والاستثمار في تونس.

تنظم ملتقى تونس الاقتصادي مجموعة "الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع وكالة ترويج الاستثمار الخارجي وهيئة السوق المالية في تونس والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية. ويتناول الملتقى المواضيع الرئيسية التالية:

— آفاق الاقتصاد التونسي وبرنامج "تونس الغد"

— دور القطاع الخاص كشريك في التنمية

— مناخ الاستثمار في ظل القوانين

— الحوافز وأثر الاتفاقيات الدولية على الاستثمار

— مكانة السوق المالية في استقطاب الاستثمار

— دور القطاع المصرفي وافتتاحه على الخارج

— المشاريع الكبرى والأثر على جذب المجموعات الاستثمارية العربية

— فرص الاستثمار في السياحة والخدمات الاستثمارية والصحية

— التطوير العقاري، وفي الصناعة والزراعة والخدمات.

الملتقى يسلط الضوء

على آفاق الاقتصاد التونسي

وبرنامج "تونس الغد"

عرض الفرص الاستثمارية في

المشاريع الكبرى والقطاعات المختلفة

معكم في كل مكان

أكثر من ٤٠٠ فرع تتواجد في ٢٩ دولة تغطي خمس قارات



|| بفضلكم دائماً في الصدارة ورمزاً للثقة والمتانة.. واليوم نبني اسماً جديدة
من الالتزام لأعمالكم مهما توسعت أفاقها، نستحقون دعمنا الكامل.

البنك العربي
ARAB BANK



"كي جي آل بتروليم" تستثمر نصف مليار دولار في الأردن



د. يوسف الزهرنة

خصصت شركة "كي جي آل بتروليم" نصف مليار دولار للاستثمار في الأردن، ويوضح رئيس مجلس الإدارة، يوسف الزهرنة أن هذا الاستثمار قابل للزيادة، مضيفاً أن "سمعة الأردن في مجال الاستثمار بدت تطفئ في إقليم الخليج العربي وهو سبب توجه الاستثمارات الكويتية منذ خمس سنوات إلى الأردن، كما نرى أن المملكة أرض خصبة للاستثمار خصوصاً أن هناك مجموعة من التشريعات تشجع على الاستثمار وتحفظ للمستثمر العربي والأجنبي حقوقهما".

ولفت د. الزهرنة إلى أن "هناك مشروعات جديدة في الأردن نرغب شركتنا الاستثمار فيها وهي الصفاة التي ستم خصصتها، وسيتقدم أيضاً بمشروع للاستفادة من الصخر الزيتي الموجود بكميات كبيرة جداً في الأردن، ونعرف أن طريقة استخراج النفط الزيتي مكلفة ولكن لدينا تحالفاً استراتيجياً مع شركة "ريلاينز" الهندية التي تمتلك تكنولوجيا حديثة تقلل من تكلفة استخراج النفط الصخري الزيتي".

وكانت قيمة الاستثمارات الكويتية في الأردن تجاوزت الـ 6 مليارات دولار بحيث باتت الكويت الدولة الأولى من حيث حجم الاستثمار في المملكة.

فرض لـ "كامكو" ب 75 مليون دولار



من اليمين، جوساً: مسعود حيات وراجيش نابار

أنجزت شركة "مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول" (كامكو)، ترتيب قرض بقيمة 75 مليون دولار مع ثلاثة البنوك تولت تنظيم العملية، وهي: بنك أبو ظبي الوطني، بنك دبي الوطني، وبنك قطر الوطني، والهدف الرئيسي من القرض هو سداد الدين القائم وتعزيز مكانة "كامكو" المالية ودعم أعمالها التجارية.

وقال رئيس مجلس إدارة "كامكو" مسعود حيات، خلال حفل توقيع القرض: "تمثل هذه الاتفاقية أول عملية ترتيب قرض للشركة من خارج دولة الكويت، وهي تعكس الثقة التي تتمتع بها استراتيجيتنا "كامكو" لإدارة المالية. وهي استراتيجية تركز على توسيع موارديننا المالية، وتخفيض تكلفة التمويل ودفع استحقاق الدين".

وقال رئيس العمليات المصرفية للشركات والمؤسسات في بنك دبي الوطني راجيش تابار، نائبة عن البنوك المشاركة: "تولي البنوك الوطنية الكبرى في دول مجلس التعاون الخليجي اهتماماً كبيراً لعمليات الإقراض عبر الحدود في منطقة الخليج، ومجموعة "كي جي آل بتروليم" خصوصاً "كامكو"، تتميز بإدارة قوية وتبني أفضل الممارسات الإدارية بين شركات الاستثمار في منطقة مجلس التعاون الخليجي، ونحن واثقون أن خطط نمو المجموعة ستلقى نجاحاً".

شركة "مشاريع الكويت" تقرب من تحقيق الربح المستهدف للعام 2007



فيصل النجار

أعلنت شركة "مشاريع الكويت" (كيجيكو) عن زيادة بمعدل 1474 في المئة في صافي أرباحها للنصف الأول من العام 2007، التي وصلت إلى 409,2 ملايين دينار كويتي (1,42 مليار دولار)، مقارنة بمصافي

أرباحها البالغة 26 مليون دينار (90,2 مليون دولار) من النصف الأول من العام 2006. وبذلك حققت ربحية سهم الشركة للأشهر الستة الأولى من العام 2007 بمعدل 1481 في المئة لتصل إلى 398,78 فلساً (1,38 دولار).

وقالت الشركة أنه ونتيجة لقيامها بزيادة حصصها في شركاتها الرئيسية خلال النصف الأول من العام 2007، فإن النتائج المالية ربع السنوية للشركة تتضمن لأول مرة، التأثير الناتج عن تحول بنك "برقان" إلى شركة تابعة للشركة الأم، شركة "مشاريع الكويت"، لافتة إلى أن النتائج المالية لـ "مشاريع الكويت" للربع الثاني من العام 2007 لا تتضمن الربح الإضافي البالغ 21,8 مليون دينار (75,7 مليون دولار) والذي يمثل ويحدها من حصة المجموعة في الإيرادات الإجمالية البالغة 27,3 مليون دينار (94,8 مليون دولار) التي تم الإفراج عنها من المصائب الأصلي المعلق الذي كان متوقفاً عليه بين تحالف شركة "مشاريع الكويت" وشركة "قطر للاتصالات" (كيوتل) خلال عملية بيع الوطنية للاتصالات إلى "كيوتل" في مارس 2007. وهذه الأرباح الإضافية المعلقة من بيع "الوطنية" سيتم إدراجها ضمن النتائج المالية لشركة مشاريع الكويت للربع الثالث من العام 2007.

وهذه الأرباح التي حققتها الشركة في النصف الأول من العام 2007، جعلها في وضع يمكنه من تحقيق صافي الربح المستهدف لكامل العام 2007 البالغ 508 ملايين دينار (1,76 مليار دولار)، الذي كان العضو المنتدب، ورئيس التنفيذي لشركة "مشاريع الكويت" فيصل النجار توقعه خلال منتدى "الشفاينة" للمستثمرين الذي نظمته للجمعة مؤخرًا.

وفي مناسبة الإعلان عن هذه النتائج اللاحقة، يقول النجار: "لقد طوّقنا خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة أيضاً الخطط التي أعدناها خلال المنتدى والرامية إلى زيادة حصصنا في شركاتنا الرئيسية. وقد أدت هذه الاستثمارات الإضافية إلى رفع القيمة الإجمالية لأصول المجموعة، وخلقت الأرباح المؤاتية لتحقيق القيمة طويلة الأجل لـ "مشاريع الكويت".

شراكة استراتيجية بين "شعاع كابيتال" و"مجموعة دبي المصرفية"

مجموعة البنك العربي: أرباح النصف الأول تقرب من نصف مليار دولار



عبد الحميد شومان

حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً بقيمة 495,4 مليون دولار، خلال النصف الأول من العام الجاري، مقابل 427,9 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة نسبتها 15,8 في المئة.

أما صافي أرباح المجموعة بعد الضرائب والمخصصات فقد حققت زيادة مقدارها 34 مليون دولار، لتصل إلى 370,4 مليوناً.

وقال رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك عبد الحميد شومان: إن غالبية هذه الإيرادات نشأت من المصادر الأساسية للدخل والمتعلقة بالعائد على الاستثمارات وإيرادات التشغيل، ما يؤكد القوة النوعية للأداء والتفوق في إدارة مصادر الأموال واستخداماتها. كما ارتفع مجموع موجودات المجموعة، كما في 30 يونيو 2007، إلى 35,7 مليار دولار، مقابل 29,8 ملياراً في الفترة نفسها من العام الماضي.

أما من جانب الطلبات فقد بقيت ودائع العملاء تشكل العنصر الأهم من مصادر التمويل إذ ارتفعت إلى 23,5 مليار دولار، مشكلة 65,8 في المئة من مجموع مصادر الأموال. كما نما مجموع حقوق المساهمين خلال فترة المقارنة بمبلغ 725 مليون دولار، مشكلة ما يعادل 17,6 في المئة من مجموع الموجودات، ما عزز نسبة كفاية رأس المال لتصبح 22,6 في المئة، كذلك حافظت المجموعة على معدلات السيولة النقدية الميزة لديها والتي بلغت 47,7 في المئة.

وتوقع شومان أن تستمر جميع وحدات مجموعة البنك العربي في تحقيق النتائج الإيجابية نفسها أو أفضل خلال بقية هذا العام.



عبد العزيز المهيري



أياد الدوجي

تستعد شركة شعاع كابيتال لإنجاز كافة المتطلبات الإدارية والقانونية لبيع ما نسبته 32 في المئة من أسهمها لصالح "مجموعة دبي المصرفية".

وفي هذا السياق، دعا مجلس إدارة "شعاع كابيتال" الجمعية العامة غير العادية للشركة لاتخاذ في شهر أغسطس الحالي، للتصريح بإصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم بقيمة 1,5 مليار درهم إماراتي (408 ملايين دولار)، يتم تمويلها من قبل "مجموعة دبي المصرفية" ويسمى تحويل يعادل 6 دراهم لكل سهم، من مجموع 250 مليون سهم، تمثل حصة تعادل 32 في المئة من أسهم "شعاع كابيتال" بعد عملية التحويل.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "شعاع كابيتال" ماجد سيف الغرير: لقد وجدنا أن بإمكاننا التأسيس لشراكة طويلة الأمد وعلاقة عمل ناجحة مع "مجموعة دبي المصرفية"، لذا وقّعنا اتفاقية مبادئ تقدم بموجبها "مجموعة دبي المصرفية" تمويل "شعاع كابيتال" بقيمة 1,5 مليار درهم إماراتي سوف تستثمره الشركة في توسيع نطاق عملها داخل دولة الإمارات وإقليمياً.

وأوضح الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" أياد الدوجي: إن قطاع الخدمات المالية في المنطقة يتطور بشكل مطرد وتتوفر فيه فرص كبيرة لتوسيع نشاطاتنا سواء من طريق النمو الداخلي أو من خلال الاستحواذ على حصص مؤثرة في شركات مشابهة.

من جهة، قال رئيس مجلس إدارة "مجموعة دبي المصرفية" محمد الشيباني: إن الفرصة المتاحة أمامنا لكي نصبح مساهماً رئيسياً في "شعاع كابيتال".

وكشف المدير التنفيذي لـ "مجموعة دبي المصرفية" والرئيس التنفيذي لبنك دبي عبد العزيز المهيري أن المجموعة عيّنت شركة المحاسبة العالمية "بيلويت أند توش" لتتولى مهمة تقديم النصص والمشورة والقيام بالدراسات المالية والقانونية وأعمال التدقيق.

بدر الدفع أميناً تنفيذياً لـ "سكوا"

أعلن الأمين العام للأمم المتحدة بان كي مون عن تعيين بدر الدفع أميناً تنفيذياً للجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا).

وكان الدفع سفيراً سابقاً لدولة قطر في الولايات المتحدة الأمريكية ومراقباً دائماً لدى منظمة الدول الأمريكية. كما لعب السفير الدفع دوراً مهماً في مجال التدريب والتعليم في قطر من خلال "مؤسسة قطر" ومن خلال مساعدة الجامعات الأمريكية المرموقة

على تأسيس فروع لها في "مدينة الدوحة للتربية".

وتميّزت مسيرة الدفع الطويلة بالعمل في مجال الشؤون الخارجية والمنظمات غير الحكومية الدولية، ومنها تعيينه سفيراً لدولة قطر في كلٍّ من: الاتحاد الروسي، فرنسا، مصر وإسبانيا، كما عُيّن سفيراً غير مقيم لبلاده لدى: فنلندا، اليونان، لاتفيا، ليتوانيا، إستونيا، سويسرا والمكسيك، وعمل أيضاً رئيساً لإدارة الشؤون الأوروبية والأمريكية ووزارة الخارجية القطرية.

ويذكر أن الدفع حصل على الماجستير في السياسات الدولية العامة من جامعة "جوزف هوبكنز" في الولايات المتحدة الأمريكية، وعلى البكالوريوس في العلوم السياسية والاقتصادية من جامعة غربي ميشيغن. وقد نال وسام الاستحقاق من الجمهورية الفرنسية.



إل-إل-إل

**الفاتورة
الإلكترونية**

يمكنك الإشتراك في خدمة "الفاتورة الإلكترونية" لتحصل على فاتورتك وإرشادات دورية مهمة في رسالة إلى بريدك الإلكتروني. للإشتراك في هذه الخدمة تفضل بزيارة موقع الشركة على الإنترنت وقم بتسجيل حسابك المدون على الفاتورة مع بريدك الإلكتروني.

www.se.com.sa



الشركة السعودية للكهرباء
Saudi Electricity Company
طاقة مثمرة

"البحر المتوسط"، بعد "عوده"، وقريباً "لبنان والمهجر" ثلاثة مصارف لبنانية في السعودية



محمد البهر
(البحر المتوسط)



نعمان الأزهرى
(لبنان والمهجر)



ريمون عوده
(عوده - سادات)

بنك عوده

وإذا كان بنك البحر المتوسط يحمل المرتبة الثانية في دخول المملكة، وبنك لبنان والمهجر المرتبة الثالثة، فإن بنك عوده - مجموعة عوده - سدادار كان رائداً في ذلك حيث أسس العام الماضي شركة مالية في السعودية يتولى إدارتها الوزير اللبناني السابق بسام يعين.

وكذلك الأمر، فإن مجموعة عوده - سدادار تستفيد في المملكة من مزايا امتلاكها لمجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية، ومن انتشارها الواسع في كل من سورية والأردن ومصر والسودان وقطر (مركز قطر المالي) والإمارات (مكتب تمثيل في أبو ظبي) إضافة إلى تواجدها في أوروبا، ويشار أيضاً إلى أن شركة بنك عوده المالية السعودية تستفيد من خبرات شركة "ليبانون إنفست" اللبنانية التي اشتراها بنك عوده قبل سنوات، وكذلك من علاقاتها في السعودية من خلال مساهمات عدد من رجال الأعمال السعوديين فيها.

بنوك أخرى

وإضافة إلى هذه البنوك الثلاثة، فثمة بنوك لبنانية أخرى تطمح إلى دخول السوق السعودية الضخمة انطلاقاً من قدراتها وإمكاناتها المتوافقة مع الشروط التي تفرضها هيئة السوق المالية السعودية، وهي شروط متشددة وتفرض العديد من المعايير. وفي هذا الإطار ثمة مصهران على الأقل هما في مرحلة السعي للحاق بالبنوك الثلاثة، ينتظر أن يتخذاً مبادرات عملية في هذا الشأن.

وفي هذا السياق، يشار إلى تواجد محدود وغير مباشر لـ "بنك بيروت" من خلال بنك الإمارات للتواجد في المملكة، والذي يمتلك أكثر من 10 في المئة من أسهم بنك بيروت.

ويبقى السؤال هو: هل يكون دخول المصارف اللبنانية إلى المملكة من باب الصيرفة التجارية؟ الواقع أن الجواب رهن بتطور أحجام وقدرات المصارف اللبنانية من جهة، وبالشروط التي تفرضها السلطات المختصة في المملكة، وذلك من ضمن سياسة الانفتاح المتعددة، والتي أشمرت إلى الآن الترخيص لعدد من المؤسسات المصرفية العربية من بينها على سبيل المثال "بنك الإمارات الدولي" و"بنك الكويت الوطني" وغيرهما. ■

تستهدف شرائح مختلفة. وتأتي خطوة السعودية بمثابة التوسع الجغرافي الثاني للإدارة الحالية لبنك البحر المتوسط بعد تركيا التي دخلتها العام الماضي من خلال تملك أحد البنوك التجارية.

لبنان والمهجر

ويعد البحر المتوسط، من المنتظر أن يحصل بنك لبنان والمهجر، وخلال فترة قصيرة، على ترخيص مماثل في المملكة بعد أن يادر إلى رفع رأس مال الشركة المتعددة والبالغ 100 مليون ريال سعودي وتحت مسمى "شركة بلوم إنفست سعودي أرابيا".

ويهدف بنك لبنان والمهجر من خلال هذه الخطوة إلى توسيع نطاق انتشاره العربي بإضافة السعودية وسورية والأردن ومصر (بنوك تابعة أو فروع) وأبو ظبي (مكتب تمثيل) وقطر (مركز قطر المالي)، إضافة إلى سعيه لدخول السوق الجزائرية.

ويشكل هذا التواجد الواسع لبنك لبنان والمهجر في البلدان العربية، إضافة إلى جنيف وفرنسا وقبرص، مرتكزاً مهماً لنشاط البنك الاستثماري في المملكة، وبخاصة من خلال امتلاكه مصرفاً استثمارياً في سويسرا ومصرفاً للأعمال ومصرفاً إسلامياً وشركة تأمين في لبنان. وقد باتت مجموعة بنك لبنان والمهجر تملك نحو 100 فرع في الأسواق المتواجدة فيها.

يبدو أن المصارف اللبنانية لا سيما الرئيسية منها، بدأت تتجه تبعاً، نحو السوق السعودية ومن الباب الاستثماري للتأق حالياً، وغير تأسيس شركات مالية تعمل في المملكة ضمن منظومة هيئة الأسواق المالية.

وضمن هذا التوجه، حصل مؤخراً بنك البحر المتوسط (BANK Med) على ترخيص من السلطات السعودية المختصة يتيح له تأسيس شركة تحت مسمى "شركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار" وبرأس مال 100 مليون ريال سعودي، وقد تمت تسمية سامر سلام مديراً عاماً للشركة الجديدة، وهو يملك خبرة في السوق السعودية وفي مجالات الاستثمار، وكان التحق ببنك البحر المتوسط قبل نحو سنة.

وتعكس هذه الخطوة نظرة إدارة بنك البحر المتوسط للسعودية كسوق استراتيجية تفتزن الكثير من الفرص في مجالات النشاط المالي والاستثماري، وفي ظل مناهج مؤات وتشريعات وقوانين واضحة ومشجعة، وفي ظل سهولة فائضة ناتجة من ارتفاع أسعار النفط.

وينطلق البنك نحو هذه السوق ارتكازاً على شبكة علاقاته القوية والمتنوعة في السعودية، وعلى امتلاكه نواصيا استثمارية في جنيف، فضلاً عن توجهات الإدارة الحالية للبنك التي أطلقت في الفترة الأخيرة في لبنان توجهات استثمارية متنوعة من خلال عدد من المنتجات والأدوات التي

تصميم ترافيل ميت الجديد الأداء في التفاصيل



- القدرة الفائقة على العمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- القدرة الفائقة على الأداء المعمول والفعالية المتفوقة.

- قالب خارجي "حقيقية" من مزيج المنيوم أخف من البلاستيك ، وأقوى منه عشرين ضعفاً.
- كلوني بيولوجي للبصمات.



إن توافيل ميت 6292 (TravelMate 6292) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، والمباحثين عن الأداء لشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المنيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبمساحة التفتيش، تجعل "توافيل ميت بروفايل" (TravelMate Profile) يسمح الأداء الموثوق به، والحمولة المبردة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتفوق مع "توافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

acer-euro.com/profile

In the Intel logo, Centrino, Intel Core and Core Inside, are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. Microsoft, Windows, the Windows logo and Windows Vista are registered trademarks of Microsoft Corporation. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Inc. All other Intel and product names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. Copyright 2007 Acer. All rights reserved. Pictures are included simply to illustrate the product.

acer

وزير البترول المصري:

تحويل ميناء الحمراء

إلى مركز رئيسي لتصدير البترول

دعا وزير البترول المصري المهندس سامح فهمي إلى تطوير ميناء الحمراء البترولي وتحويله إلى مركز رئيسي للتصدير، عبر زيادة طاقته التصديرية إلى مليون برميل شهرياً، والسعة التخزينية للصهاريج إلى مليون برميل.

أعلن الوزير فهمي ذلك، خلال جولة تفقدية قام بها إلى بعض الحقول الجديدة في منطقة الصحراء الغربية، وإلى ميناء الحمراء البترولي المتخصص، الذي يعد من أهم المواقع البترولية الاستراتيجية لشحن وتصدير الزيت الخام، حيث يعتبر نقطة التجمع الرئيسية للمزيت الخام المنتج من منطقة الصحراء الغربية. ويتم حالياً تداول نحو 185 ألف برميل يومياً من خلال الميناء ويتوقع أن ترتفع هذه الكمية إلى 225 ألف برميل خلال الفترة المقبلة وأشار الوزير إلى أن ميناء الحمراء يشتمل على جميع المقومات



الوزير المهندس سامح فهمي

اللازمة لتحويله إلى مركز رئيسي للتصدير من خلال منظومة عمل متطورة، حيث طالب بإعداد دراسة لتطوير تسهيلات الميناء وخطوط الأنابيب المرتبطة به لزيادة طاقته التصديرية الحالية التي تبلغ 600 ألف برميل شهرياً إلى مليون برميل، وزيادة السعة التخزينية للصهاريج من 800 ألف برميل إلى مليون برميل.

وخلال الزيارة التفقدية استعرض رئيس لجنة تنمية الصحراء الغربية المهندس شامل حمدي تقريراً حول تطور الإنتاج في منطقة الصحراء الغربية، وحال الإنتاج بعد وضع بعض الحقول الجديدة المكتشفة على خريطة الإنتاج تبعاً، ما سيؤدي إلى زيادة إنتاج منطقة الصحراء الغربية بنحو 40 ألف برميل يومياً ليصل إجمالي الإنتاج في أبريل المقبل إلى نحو 270 ألفاً يومياً.

وقد الوزير فهمي لقاء مفتوحاً مع العاملين من مختلف شركات البترول العاملة في ميناء الحمراء وهي: "بهر الدين"، "جايكو"، "ويبك"، "عجيبة"، "الحمراء"، "أنابيب البترول"، "خالد"، "جنوب الضبعة" والعلمين، واستمع إلى اقتراحاتهم لتطوير الأداء من أجل تنفيذ برامج زيادة الإنتاج، وفق الخطة الزمنية الموضوعية.

"قطر كool" تحصل على قرض مشترك

بقيمة 285 مليون دولار

أعلنت شركة قطر للتبديل للناقل (قطر كool) عن تفويضها بنك الشرق مسؤولة تقديم التسهيلات المصرفية



عمر الفردان (في الوسط) أثناء توقيع القرض

المرتبطة بقرض حصلت عليه بقيمة 285 مليون دولار، لفترة سداد تصل إلى 12 عاماً، ومن المتوقع أن يتم استثمار القرض في إعادة تمويل قرض سابق قيمته 69 مليون دولار حصلت عليه الشركة في سبتمبر 2005، إضافة إلى تمويل مجموعة من المشاريع الكبرى التي شرعت الشركة بتنفيذها في منطقة الخليج الغربي في الدوحة، وكذلك في مشروع "الؤلؤة-قطر".

وانضم إلى بنك الشرق، في تنظيم القرض وتقديم التسهيلات، كل من البنك التجاري القطري وبنك الخليج الأول، كما استقطب القرض اهتمام أوساط مالية عالمية، حيث أعلن 16 بنكاً من دول مجلس التعاون الخليجي، الصين، الهند وكوريا الجنوبية عن انضمامهم إلى الاتفاق، ضمن مستويات تمويل مختلفة.

وخلال التوقيع على اتفاقية القرض، قال رئيس مجلس إدارة "قطر كool" عمر الفردان: "إن النجاح الكبير الذي لاقته اتفاقية القرض للشركة إنما يظهر مقدار الصداقة التي تحظى بها استراتيجيتنا في شركة "قطر كool"، كما يظهر حجم الثقة التي تمكنت الشركة من بثها في الأوساط المالية الكبرى، سواء على مستوى منطقة أو حتى على المستوى العالمي".

"دي إنترناشيونال كابيتال":

إعادة هيكلة داخلية

أعلنت "دي إنترناشيونال كابيتال"، ذراع الاستثمارات العالية لـ "دي القابضة"، عن إجراء عملية إعادة هيكلة داخلية في كافة الوحدات التابعة لها.

وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي سمير



سمير الأنصاري

الأنصاري: "استطعنا خلال العامين الماضيين تحقيق معدلات نمو كبيرة، ولدينا خطط لامتلاك أصول مدارة تقدر بأكثر من 25 مليار دولار في غضون العامين المقبلين، الأمر الذي يستلزم إجراء عملية إعادة هيكلة تمكّنتنا بشكل أكبر من التركيز على الاستثمار في مختلف فئات الأصول، حيث أن لكل قسم رؤيته واستراتيجيته الخاصة، وتساهم هذه العملية في استقطاب نخبة من أبرز المخصصين".

ويجوب عملية إعادة الهيكلة، ستدار استثمارات "دي إنترناشيونال كابيتال"، من خلال الأقسام التالية: قسم الاستثمار في الملكية الخاصة. قسم الاستثمار في الملكية العامة. قسم الاستثمار في الأسواق الناشئة. قسم "كيي إنترناشيونال كابيتال".

تفخر شركة الصبان
للاستثمارات العقارية بتقديم:

شقق "ذا ون"
في
"أبراج الصبان"

تفضلوا بزيارة شقق العرض
في أبراج الصبان لتطلعوا على

أول شقق كاملة
و مفروشة
في جزيرة اللؤلؤة - قطر

وفق موعد مسبق فقط

شاهدوا الفخامة على حقيقتها لدى زيارتكم
"الحياة العصرية للتطوير العقاري"
على الرقم: +٩٧٤ ٤٣٢ ٥٠٠٦، أو البريد الإلكتروني:

info@lifestylehomesqa.com

فلورنيس

توسكان

بروفنسال




SABBAN
PROPERTY INVESTMENT GROUP
WE BUILD BONDS

أبراج الصبان
SABBAN TOWERS


LIFESTYLE
HOMES
Real Estate Development & Management



إصدارات محدودة من
الأثاث المنزلي
المشروع تطويري
فريد من نوعه.

لغير العالم
منذ 1996



THE One. مزود المفروشات
المصري لأبراج الصبان.

CarbonNeutral development

Sabban Mall 174 88 8889

إعمار مصر تطلق "بوابة القاهرة"



محمد العطار

أطلقت شركة إعمار مصر للتنمية، للملوكة بالكامل من "إعمار العقارية"، مشروع "بوابة القاهرة"، ليكون أكبر مركز للتسوق والترفيه من نوعه في المنطقة. وتصل تكلفة التطويرية للمشروع إلى 4 مليارات جنيه مصري، ويمتد على مساحة تزيد على 670 ألف متر مربع، حيث تمّ تصميم المركز وفق طراز الأسواق المصرية القديمة. ويقع المشروع، الذي سيفتح في المرحلة الأولى مساحة ربع مليون متر مربع، على مقربة من مدينة الشيخ زايد ومنطقة 6 أكتوبر وأحياء للمهندسين والزمالك والذقي، ومن المقرر أن يحتضن عدداً من أهم متاجر العلامات التجارية الكبرى، بالإضافة إلى مجموعة من أرقى المطاعم والفنادق والواقف الترفيهي، كما يجري التخطيط لافتتاح فندقين مرتبطين بالمركز الجديد الذي شافت عمليات وضع مخططات على الانتهاء، وتعمل مجموعة "إعمار لمراكز التسوق" على التعاون مع "إعمار مصر للتنمية" في تنفيذ المشروع.

ويعتبر رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" محمد علي العطار أنّ "مشروع "بوابة القاهرة" يعكس عمق التزامنا بإضافة قيمة حقيقية لأساليب الحياة في مصر، من خلال تنفيذ مشاريع تطويرية تساهم في تلبية الطلب المتزايد على توفير مجتمعات تتناسب وأرقى أنماط الحياة المعاصرة. ومن المتوقع أن يصبح المشروع محورياً لاجتذاب الاستثمارات العالمية بما يساهم في توفير المزيد من فرص العمل للشباب المصري".

"أكليس" العالمية تستحوذ على 70 في المئة من شركة "سيناء للرخام"

استحوذت شركة "أكليس"، الرائدة في مجال الاستثمار المباشر في أفريقيا، على 70 في المئة من شركة سيناء للفايبر للرخام، التي تعتبر من أكبر منتجي الرخام في مصر وتصنعه أكثر من 40 دولة. وستتوجه إستثمارات "أكليس" لتمويل خطط التوسع الطموحة التي تنفذها "سيناء للرخام"، وبينها: زيادة عدد الحاجر لديها من اثنين إلى سبعة، القيام بعمليات إستكشاف وإستخراج للرخام من مناطق جديدة، فضلاً عن إضافة ألوان جديدة إلى مجموعة ألوان الرخام المصري، وستتضمن خطة التوسع بناء مجتمع نموذجي لتصنيع الرخام في مدينة "بدر" الصناعية، وذلك لمعالجة سياسة الشركة للتوسع في المنتجات ذات القيمة المضافة وزيادة الطاقة الإنتاجية إلى ثلاثة أضعاف الطاقة الحالية.

و يعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "سيناء للرخام" المهندس مدحت مصطفي أن الشراكة مع "أكليس" نقطة انطلاق لمرحلة جديدة من نمو الشركة. مشيراً إلى أنّ خطة الشركة تتماشى مع خطة الدولة لزيادة صادرات مصر من الرخام من 360 مليون دولار، إلى مليار دولار. موضحاً أن تحصل صادرات "سيناء للرخام" إلى 150 مليون دولار في غضون 4 سنوات..

"فرصة" تجمع 250 مليون درهم في إطار صندوقين استثماريين



شمسة نور علي راشد

أعلنت شركة "فرصة"، الصندوق الاستثماري الخاص بالسيدات من المستثمرات في منطقة الخليج، عن نجاحها في جمع 250 مليون درهم (68 مليون دولار) من خلال إغلاق صندوقين استثماريين.

جميع الصندوق الأول "صندوق فرصة 1" المخصص للأغراض العامة 200 مليون درهم (54 مليون دولار). وسيجري استثمار هذه الأموال ضمن قطاعات مختلفة بما فيها البيع بالتجزئة والتعليم والرعاية الصحية.

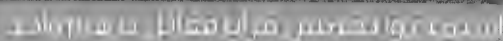
أما الصندوق الثاني "صندوق فرصة العقارية 1"، فقد تمّ إطلاقه لتمويل حلول الاستثمار ضمن مشروع عقاري محدد. وقد استثمرت فيه السيدات في الإمارات وبقيمة دول مجلس التعاون الخليجي بقيمة 50 مليون درهم (13,5 مليون دولار).

وقالت كبيرة المدراء التنفيذيين في شركة "فرصة" شمسة نور علي راشد: "كُتبت هذه المناسبة خطوة متميزة لشركتنا، حيث قطعنا شوطاً كبيراً على طريق التزامنا بتقديم الحلول الاستثمارية المبكرة وتميز مكانة المرأة كمساهم فاعل في دفع عجلة النمو الاقتصادي في الإمارات".

"الدلتا الدولي" يتحول إلى "الأهلي المتحد - مصر"

أعلنت مجموعة البنك الأهلي المتحد رسمياً عن تغيير اسم بنك "الدلتا الدولي"، الذي استحوذت على 89,3 في المئة من أسهمه في أغسطس الماضي، ليصبح "البنك الأهلي المتحد - مصر". ويقول للمدير التنفيذي والعضو المنتدب في البنك الأهلي المتحد - مصر جيمس بولند: "إنّ إستراتيجية البنك في المرحلة المقبلة تستهدف توفير أفضل مستوى من الخدمات والمنتجات المبكرة لتلبية احتياجات شرائح واسعة من العملاء، الأمر الذي يدفعنا للمزج بين المعرفة والخبرة في المجال المصرفي والإستعانة بأفضل الكوادر المتاحة في السوق المحلية".

ويكشف أنّ الإستراتيجية الجديدة تركزت على التوسع الجغرافي، إذ من المنتظر زيادة عدد الفروع الحالية البالغة 17 فرعاً، وضخ نحو ملياري جنيه في عمليات متتالية لزيادة رأس المال. ويتابع: "من خلال عملنا مع مؤسساتنا المصرفية في الخليج سنقوم بتقديم منتجات مصرفية متميزة ليستطيع عملاؤنا المصريون التعامل بسلاسة مع احتياجاتهم المصرفية في الخليج ومتطلباتهم في مصر". مشيراً إلى أنّ هذه الخدمات تشمل التحويلات وخدمات الشركات والخزانة والحسابات المالية وإدارة الثروات..

[illegible]

بعد تعذر دمجهِ بينك مصر بيع بنك القاهرة: الخيار الأخير



د. فاروق العشرة

القرار بالبيع ليمثل الحلقة الأخيرة في إستنفاد كافة حلول الإنقاذ الممكنة.

حصة محدودة

ورغم أنّ حصة بنك القاهرة من إجمالي السوق المصرفية لا تزيد على 6 في المئة، مقابل 41 في المئة لبنكي "مصر" و"الأهلي"، وحصة لا تزيد على 6 في المئة لبنوك القطاع العام المتخصصة (الزراعي والتنمية الصناعية والإسكان)، وحصة بنوك خاصة مملوكة للمصريين، في حدود 18 في المئة، إلا أن قرار طرح البنك للبيع أعاد مرة أخرى قضية التواجد الأجنبي على الساحة المصرفية في مصر. فهذا التواجد الذي يستحوذ حالياً على 18 في المئة من إجمالي حجم السوق مقابل 11 في المئة للمصارف العربية، يمكن أن يقلص إلى 25 في المئة في حال نجاح مؤسسة مصرفية أجنبية في شراء بنك القاهرة في مقابل ترجيح دوائر مصرفية بيع البنك لمؤسسة مصرفية عربية، حتى تتوازن حصة المصارف العربية مع حصة المصارف الأجنبية في السوق المصرفية، خصوصاً في ظل إهتمام متنام مع جانب المؤسسات المالية العربية لدخول السوق المصرية وتنافس هذه المؤسسات في ما يشبه الصراع على "عمكة البنوك المصرية".

توقيت مناسب

ورغم تعالي صيحات رافضة لبيع البنك في المجتمع المصري وصل صدامها إلى البرلمان حيث تقدم عدد من توابه بطلبات إحاطة واستجوابات حول الأسباب الحقيقية لبيع البنك وإمكانية قصر بيعه على المصريين في حال إصرار الحكومة على البيع، إلا أن محمد بركات، رئيس بنك مصر ورئيس إتحاد بنوك مصر قال لـ "الاقتصاد والأعمال" إن التوقيت الحالي هو الأنسب لتوقيت بيع بنك القاهرة خصوصاً في ظل طلب متنام من جانب البنوك العربية على فرص استثمارية في السوق المصرية خاصة في القطاع المالي. ومن ثم يمثل التوقيت فرصة سانحة لبيع البنك في صفقة ناجحة بالنسبة للحكومة المصرية وفرصة مغرية لمؤسسة عربية أو أجنبية راغبة في دخول السوق، مشيراً إلى أن حصيلة البيع سوف تستخدم في سد فجوة الخصصات الحالية البالغة 6 مليارات جنيه، بهدف الحفاظ على وداخ العملاء بالكامل، بالإضافة إلى سداد ملياري جنيه أخرى من مديونية شركات

فجوة الخصصات من 12 إلى 10 مليارات جنيه، إلا أنها واجهت صعوبات شديدة منها تشابه التوزيع الجغرافي للخروج والمنتجات والعملاء، ومن ثم تراجع بنك مصر عن خطة الدمج. فما كان أمام البنك المركزي إلا اللجوء إلى قرار بالإستحواذ في أكتوبر 2005، وسارت خطة الإستحواذ خطوات إلى الأمام تمثلت في نقل جزء من إستثمارات بنك القاهرة في الشركات والبنوك المشتركة وكذلك نقل 6 فروع خارجية تابعة للبنك إلى بنك مصر، وهي فروع موزعة على السعودية والإمارات والأردن، إضافة إلى 20 فرعاً محلياً تمثل فروعاً تاريخية من بين 220 فرعاً هي إجمالي شبكة فروع البنك تم ضمها إلى بنك مصر. مقابل هذه الأصول تحلّ بنك مصر 40 في المئة من إجمالي فجوة الخصصات لتتخفض هذه الفجوة إلى 6 مليارات جنيه فقط، ولكن بعد إتمام هذه العمليات طلب بنك مصر بمبلغ 10 مليارات جنيه مساندة فورية من البنك المركزي كشرط لإتمام عملية الإستحواذ الكلي. أمام ذلك ونتيجة عدم موافقة البنك المركزي على ذلك جاء

جاء إعلان الحكومة المصرية منتصف يوليو الماضي عن طرح بيع 80 في المئة من أسهم بنك القاهرة، ثالث بنوك القطاع العام من حيث الحجم والحصة السوقية، لستثمر ستراتيجي ليمثل مفاجأة من الوزن الثقيل لدوائر المال والأعمال والرأي العام أيضاً. وتأتي هذه الخطوة كدواء مر وعلاج أخير لمصرف شاء حفظه العار أن يكون أكبر الخاسرين والضحية الرئيسية لأزمة القروض للمصرف والعملاء الهاربين التي لا تزال تلقي بظلالها.

واستند قرار الحكومة المصرية والسلطات النقدية، ببيع البنك إلى اعتبار أنّ هذا البيع هو العلاج الوحيد والأخير بعد أن تعذر كافة الحلول التي حاولت هذه السلطات تنفيذها إنقاذاً للبنك من أزمة، مع الاحتفاظ به في حوزة الملكية العامة.

إستنفاد الحلول

وقبل التوصل إلى قرار البيع، مر بنك القاهرة بمرحلة علاج متعددة بدأت بعد أن وصلت أوضاعه إلى نفق مظلم، حيث بلغت فجوة الخصصات 12 مليار جنيه، تعادل ستة أضعاف رأس ماله، حسب تقديرات البنك المركزي المصري، و14 مليار جنيه حسب تقديرات الجهاز المركزي للمعاشيات. وبلغت نسبة الدين المشكوك في تحصيلها نحو 73 في المئة من إجمالي محفظة البنك، بينما تمثل النسبة الباقية ديوناً شبه معدومة على شركات القطاع الأعمال العام. وتصدّرت أسماء كبار عملائه من القطاع الخاص قائمة رجال الأعمال الهاربين إلى خارج البلاد.

أمام هذه الأوضاع وعجز الإدارة السابقة للبنك، وإن رئاسة أحمد البرديعي، عن التوصل إلى حلول عملية، قرر البنك المركزي دمج بنك القاهرة في بنك مصري على يسبق إجراءات عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق شملت الفروع والنظم والوارد البشرية وغيرها. إلا أن عملية الدمج رغم تحقيقها نجاحاً نسبياً تمثل في خفض

مجموعة طلعت مصطفى تؤسس أكبر شركة عقارية في المنطقة



هشام طلعت مصطفى

أكد رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات طلعت مصطفى للاستثمار العقاري المهندس هشام طلعت مصطفى أنه يسعى لتأسيس أكبر شركة عاملة في مجال الاستثمار العقاري والإسكان في الشرق الأوسط، من خلال شركة قابضة تجمع كل شركات المجموعة والبالغ عددها 8 شركات.

وأضاف مصطفى أن "إجراءات تأسيس شركة مجموعة طلعت مصطفى القابضة قد بدأت بالفعل برأس مال متوقع أن يصل إلى أكثر من 4 مليارات دولار، وهو ما يمثل أكبر رأس مال لشركة عاملة في مجال الاستثمار العقاري في المنطقة".

مكتب خاص في مصر لتسهيل إجراءات تسجيل العقارات للأجانب



أسامة صانع

أطلقت الهيئة العامة للتمويل العقاري في مصر مكتباً خاصاً لتسهيل تسجيل الوحدات السكنية للأجانب بالتعاون مع وزارة العدل، كما تم الاتفاق أيضاً مع وزارة العدل على تبسيط إجراءات التسجيل وتقليل المدة الزمنية المطلوبة قدر المستطاع بهدف تشجيع تلك الأجانب والمصريين للوحدات السكنية بنظام التمويل العقاري.

وأكد رئيس الهيئة العامة للتمويل العقاري أسامة صانع أن "سوق التمويل العقاري في مصر تشهد حراكاً إيجابياً نتيجة دخول عدد من الشركات الجديدة إليها، والتي من المتوقع أن يصل عددها إلى 10 شركات مع نهاية العام الحالي، وأن هذا من شأنه توفير منتجات تمويلية جديدة للمواطنين تتجيب لهم اختيار البديل التي تناسب دخولهم من دون عناء".

مجموعة "فروماجيري بل" الفرنسية تفتتح مصنعاً جديداً في مصر

عززت مجموعة "فروماجيري بل" الفرنسية، عبر نواصيرها الإستثمارية شركة "بل إيجيبت" إستثماراتها في مصر، بافتتاح مصنع جديد لها في مدينة العاشر من رمضان. تبلغ إستثمارات المصنع الجديد 20 مليون يورو، وسيخصص معظم إنتاجه من مختلف أنواع الألبان الفرنسية الشهيرة للتصدير إلى ليبيا والمملكة العربية السعودية، إضافة إلى تلبية متطلبات السوق المصرية من هذه المنتجات. وتخطط للمجموعة الفرنسية، وفق مدير عام "بل إيجيبت" طه محسن لاقتحام أسواق جديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقال أن المصنع الجديد جاء ليعزز إستثمارات المجموعة في مصر، بعد أن كانت افتتحت أول مصنع لها في العام 1998 بكتلة بلغت حينذاك 12 مليون يورو. موضحاً أن المصنع الجديد يعمل بأحدث أساليب التكنولوجيا والمعدات المستخدمة في صناعة الألبان.

القطاع العام البالغة حالياً 10 مليارات جنيه، نصيب بنكي "مصر" و"الأهلي" منها 8 مليارات. وتوقع محمد بركات أن تتجاوز حصة بيع بنك القاهرة حصة بنك الإسكندرية التي بلغت 11 مليار جنيه وذلك بسبب الوزن النسبي لبنك القاهرة وملاكه لنظام إلكتروني حديث تم بناؤه بالكامل في غضون السنوات الأربع الماضية إلى جانب قاعدة عريضة من المودعين والعملاء.

وحسب قراءة تحليلية لآخر مركز مالي أعلن لبنك القاهرة، فقد بلغت ودائع البنك في 30 يونيو 2004، أي قبل نهجه في بنك مصر، 38 مليار جنيه، بينما بلغ رأس ماله 1,6 مليار، وبلغت جملة إحتياطياته 1,6 مليار، وإجمالي محفظة القروض 23 ملياراً، من بينها 14 ملياراً حجم للدين المتعثر للعملاء الهاربين وغيرهم. وبلغت حقوق المساهمين 9,2 مليارات جنيه وجملة الأصول 45 ملياراً وبلغت الأرباح الصافية التي حققها البنك في ذلك العام نحو 55 مليون جنيه فقط أي أقل من 10 ملايين دولار.

وفي يونيو الماضي 2007، ارتفع رأس مال البنك ليبلغ 2 مليار و913 مليون جنيه وارتفعت جملة أصوله إلى 47,7 ملياراً، وإجمالي عدد فروع 230 فرعاً تضم 180 ماكينة صرف آلي ونحو 8 آلاف عامل بعد خروج 2400 منهم في الأشهر الأخيرة بنظام المعاش المبكر.

إصلاح مصري

وعلى الرغم من للمهاجرة في قرار بيع البنك وإعلان الرئيس محمد حسني مبارك أنه سيتم الإحتفاظ بينكي "مصر" و"الأهلي" في حوزة الدولة، إلا أن محافظ البنك المركزي د. فاروق العقدة اعتبر أن قرار البيع جاء في إطار برنامج شامل للإصلاح المصرفي ترتب عليه إنقاذ نحو 6 بنوك من الإفلاس وارتفاع ودائع البنوك المصرية في الخارج إلى 50 مليار دولار. مؤكداً التزام البنك المركزي بالشخصية الكاملة في إجراءات الطرح، وأنه سيتم خلال شهر أغسطس الحالي اختيار مستشار الطرح من بين المؤسسات المالية العالمية، وسيتم طرح 80 في المئة إستثمر ستراتيجي بنظام المزايدة المفتوحة للحصول على أعلى سعر، بينما سيتم طرح 15 في المئة عبر عملية إكتتاب عام في بورصة القاهرة وحتفاظ العاملين في البنك بحصة قدرها 5 في المئة. ■



الحياة الحديثة في مستقبل يملأ بالتحديات



رئيس وزراء مصر د. أحمد نظيف:

اقتصاد متنوع ومناخ جاذب

حاوره: رؤوف أبو زكي

الاقتصاد المصري بصورة واثقة وحثيثة بعد سلسلة طويلة من الإصلاحات والخطوات التي قد تكون بدأت بسيطة في وقتها لكنها تراكمت مع الوقت لتخلق دينامية دافعة باتت تنعكس بمعدلات نمو هي من بين الأعلى في المنطقة.

فما هي حقيقة ما أنجز حتى الآن على صعيد الإصلاحات؟ وما هي المشكلات المتبقية؟ وما هو تقييم رئيس الوزراء المصري لحركة الاستثمار واتجاهات النمو الاقتصادي في مصر؟ وهل حقيقة أن معظم الاستثمارات الخارجية تذهب للمضاربة في العقار أو إلى مشاريع عقارية؟ وما هي حقيقة التضخم المالي الذي يطل من جديد وقد يؤثر سلباً على النمو الحقيقي؟ وما هي أسباب الارتفاع الكبير في أسعار الأراضي وأثره الموقع على الاستثمار في المشاريع الصناعية التي تحتاج إلى مساحات كبيرة عموماً؟ هذه بعض الأسئلة التي أثارها "الاقتصاد والأعمال" في حوار شامل مع د. أحمد نظيف، تعرض في ما يلي لحصيلته:

دولة مصيرة للبحر، فنجد مثلاً أن دخل السياحة في مصر زاد بمعدل 15 في المئة والصناعات التقليدية تنمو بنسبة 7,7 في المئة وهذه نسبة عالية جداً بالنسبة للصناعة. وهناك نمو كبير في إيرادات "قناة السويس" أيضاً بحدود 15 أو 16 في المئة، والنمو كبير في قطاع الاتصالات والمعلومات، حتى القطاعات التقليدية مثل القطاع الزراعي تنمو بمعدلات أعلى من السابق، أما الاستثمار العقاري والمقاولات فقد حققا معدلات نمو مضاعفة. إذاً نحن الآن أمام اقتصاد متنوع ومصادر قوته متنوعة وتتنمى بالاستمرارية. الأمر الآخر المهم الذي يضاف إلى معدلات النمو هو تدفق الاستثمارات من الخارج ومن الداخل، ونجد أن حجم الاستثمارات الخاصة يتزايد وتزيد نسبتها داخل المجتمع المصري، وكتسبة من مجمل الاستثمارات كل سنة. ومن المتوقع أن يتخطى الاستثمار الخارجي المباشر الـ 10 مليارات دولار هذا العام، مقارنة بنحو 6 مليارات نهاية يونيو من العام الماضي (2006)، وبنحو 2 مليار قبل ذلك، أي أن الاستثمارات الخارجية توالي الآن 5 أضعاف ما كانت عليه قبل عامين.

إذاً هناك ثقة بُنيت في الاقتصاد المصري وفي مناخ الاستثمار، وهي التي تتصور أنها تدفع إلى الاستثمار. ونجد أن هيكل هذه الاستثمارات يتوزع بين الثلاثين

كل من يجلس للحوار مع رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف يلفتة على الفور أسلوبه المباشر في الرد على الأسئلة أو حتى القضايا الحساسة التي قد تثار، والرجل، الذي عمل طيلة حياته كمهندس، لم يتعلم الإنشاء العربي ولا تتلمذ في مدرسة الشعارات، وكبهني، يجد د. نظيف في نفسه الجراحة والوضوح في مواجهة المشكلات والاعتراف بها عندما توجد، لكنه لا يتردد في عرض النجاحات وإثباتها بالأرقام أيضاً، بحيث يخرج السائل بصورة أمينة ونزيهة عن الواقع المصري بكل جوانبه، ومن أحسن طالع رئيس الوزراء المصري أن سجل الإنجازات يطول سنة بعد سنة، فيما تقصر إلى حد كبير لائحة الشكاوى والمشكلات. أما الحرج الذي ما زال يحس به إزاء بعض المشكلات المزمنة مثل إصلاح الإدارة المصرية فيقالبه شعور حقيقي بالارتياح لانطلاقة عجلة

■ كيف تقيمون أداء الاقتصاد المصري في هذه المرحلة، خصوصاً في ضوء تنامي حركة الإصلاحات وتوالي المؤشرات الإيجابية، مثل زيادة الصادرات وإيرادات السياحة وفائض ميزان المدفوعات؟

أعتقد أن الاقتصاد المصري استجاب لعمليات الإصلاح التي بدأت منذ نحو 3 أعوام، وظهر ذلك في الارتفاع الكبير لمعدل النمو الذي وصل إلى 7,2 في المئة في الربع الثالث من العام الحالي، ونعتقد أنه سينهي العام المالي الحالي بحدود 7 في المئة.

ويمثل هذا المعدل امتداداً للمسيرة الماضية عندما سجل الاقتصاد المصري معدل نمو بلغ 6,8 في المئة. وإذا حافظنا على

مثل هذه المعدلات في السنوات المقبلة فسوف يحدث تغيير كبير في مستوى المعيشة في مصر وفي مستوى الدخل ومستوى الاقتصاد ككل.

■ ما هي أهم العوامل المحركة لهذا النمو غير السبوق؟

النمو يأتي من مصادر عدة ومتنوعة. وهذه هي نقطة القوة المستجدة في الاقتصاد. أي أن النمو ليس نتيجة عامل واحد مثل زيادة أسعار البترول، ونحن

الاستثمارات الخارجية 10 مليارات

دولار مقابل 2 مليار في 2005

والمضاربات، ولا تخصصن تكنولوجيا ولا إدارة حديثة، ما تعليقكم على ذلك؟

□ هذا الكلام غير صحيح على الإطلاق. وقد حظي الاستثمار العقاري بنصيب في الإعلام أكبر من حجمه بكثير. وواقع الأمر أن معظم هذه الاستثمارات أتجهت إلى قطاعات إنتاجية وخدمية، وجزء كبير منها يتجه إلى الصناعة التقليدية، وهذا يتضح من عدد الشركات الجديدة وحجم التوسعات التي تتم في المصانع. ولو أخذنا بيانات وزارة الاستثمار أو وزارة الصناعة نجد أن عدداً ضخماً جداً من الشركات التي كانت موجودة توسعت في أنشطتها وزادت رأس مالها وأنشأت خطوط إنتاج جديدة. وهذا الأمر لم يكن موجوداً من قبل، بل بالعكس نستطيع أن نقول أن عملاً يسير عكس الاتجاه الذي كان سائداً، وهو كان اتجاهاً أنكماشياً. الآن الاتجاه توسعي، ونرى عدداً من الشركات التي تنقل مصانعها بالكامل من بلدان أخرى إلى مصر، لأن في مصر مزايا نسبية، والميزة الرئيسية هي توفر القوى العاملة التي يمكن تأهيلها وتدريبها سريعاً، والميزة الثانية تتمثل بوجود بنية تحتية متكاملة في الطاقة والنقل والاتصالات، بالإضافة إلى الموقع الجغرافي والاستقرار الأمني والسياسي، كلها مميزات تتوافر في مصر أكثر من توافرها في عدد من البلدان الأخرى في المنطقة. كما أن السياسات أصبحت تعتمد الشفافية، فالسياسات النقدية والمالية معلنة وواضحة. وهذا أعاد الثقة الكبيرة للعلاقة بين المستثمر والدولة.

مضاعفات النمو السريع

■ من المؤكد أن هناك تحسناً كبيراً في مناخ الاستثمار للعوامل التي ذكرتموها، ولكن في المقابل هناك عقبات ومعضلات لا تزال موضع شكوى من جانب بعض المستثمرين، هل يمكن التوقف عندها؟ وما هي في نظركم هذه المعوقات وكيف تسعون لإزالتها؟

□ لدينا مخاوف مرتبطة بالنمو السريع، ولكننا نتحرك بسرعة أيضاً لمواجهة هذا. مثلاً الحصول على الأراضي أصبح أمراً صعباً، وكذلك ارتفعت أسعار الأراضي نسبياً. ولكننا نحاول الآن، من خلال وزارة الإسكان والمحافظة المختلفة تهيئة أكبر قدر من الأراضي المخصصة للمستثمرين، وقد يقارن البعض مع أسعار بعض قطع الأراضي التي تم بيعها لأغراض استثمارية تجارية، ولكن هذه حالة خاصة، وبالتالي فالأراضي الصناعية متاحة وبالكلفة، ما يخفف الأعباء المالية عن المستثمرين.

أيضاً، قد يتحدث البعض عن نقص في العمالة المدربة. لكن منذ 3 سنوات كنا نشكو من عدم وجود فرص عمل، أما الآن فقد أصبحت فرص العمل موجودة وأصبحت المشكلة كيف نملأ هذه الفجوة بالكفاءات المطلوبة، وهذا مؤشر نمو صحي يحتاج منا العمل ولا نستطيع أن نتوقف للطوف. لكن هناك فجوة في المهارات تحتاج لأن نملأها، لذلك، وضعت الحكومة برامج طموحة جداً للتدريب والكفاءات والتركيز المطلوبة



تقريباً للاستثمارات المصرية والثقت للاستثمارات الأجنبية. والغالبية الكبرى من الاستثمارات الأجنبية تأتي من المنطقة العربية، وبالتالي استقر الاقتصاد فعلاً عافيته، ودخلنا في مرحلة النمو السريع، كما نتجه أيضاً إلى التكامل مع الأسواق الخارجية، حيث فتحنا الاقتصاد والسوق على الخارج بشكل واضح، وأدى ذلك إلى زيادة حجم التجارة الخارجية حيث زادت صادراتنا السلعية في الربع الثالث بنسبة 40 في المئة، مقارنة بالربع القابل من العام الماضي. وهذه كلها مؤشرات صحيحة آتت إلى فائض في الميزان التجاري، وهذا الغايط يتوافر بشكل احتيايط نقدي متزايد لدى البنك المركزي حيث بلغ 27

معظم الاستثمارات في القطاعات الإنتاجية، لكن الاستثمارات العقارية تحظى بتنطية إعلامية أكبر

مليار دولار، بعد أن كان قبل 3 سنوات 14 ملياراً. وبيدات المؤسسات الاقتصادية العالمية تعيد تقييم القوة المالية للاقتصاد المصري، وهذا شيء جيد.

نتمية أم مضاربة

■ هناك جدل حول نوعية الاستثمارات المقلية إلى مصر، خصوصاً أنها تتوجه إلى العقار

جيدة. ألا يمكن تطوير خدمات التعليم بحيث تستقطب أعداداً أكبر من المواطنين العرب، أو أن تفتح للمؤسسات التعليمية المصرية فروعاً لها في دول الخليج؟

□ هذا وارد، فهناك عدد من الأشقاء العرب الذين تلقوا تعليمهم الجامعي في مصر سواء في الجامعات الحكومية أو الخاصة، وهناك جامعات مصرية تطمح لفتح فروع لها في الخارج خصوصاً أن لدينا تجارب مهمة في هذا المجال، ومن أمثلة هذه التجارب فرع جامعة الإسكندرية في بيروت، والذي تحول إلى جامعة مستقلة في إدارتها. وهناك فرع لجامعة القاهرة في السودان وأغلق لفترة طويلة. الآن يُعاد فتحه مرة أخرى. وهناك فكرة لإنشاء فروع لبعض الجامعات المصرية في دول الخليج وكذلك في جنوب السودان، وهذه أفكار نحتاجها ونشجعها، ولكن في الوقت نفسه، هناك فرص كثيرة للجامعات المصرية لتوفر فرص تعليم للشباب العرب.

في الشهر الماضي، تم تعديل قانون التعليم بالتركيز على رفع كفاءة المعلمين، وأنشأنا كائناً جديداً يعتمد على التأميل المستمر، وننشئ أكاديمية للمعلمين تعطي الترخيص بمزاولة المهنة لأول مرة. لكي يحصل المعلم على ترقياته مهنية، لا بد أن يتخطى اختبارات معينة في هذه الأكاديمية. والفكرة الرئيسية وراء هذا المشروع الكبير هو أننا نتحول في التعليم من مرحلة الانتاج إلى مرحلة الجودة.

■ وماذا عن الخدمات الصحية ودور القطاع الخاص فيها، ومواجهة العلاج في الخارج وهو مكلف جداً، ألم يحسن الوقت لإحداث تحسين رئيسي في جودة الخدمات الصحية؟

□ هناك تمسك يحدث حالياً ببدائل أن العلاج في الخارج ينحصر ولا يزيد، باستثناء بعض الحالات، المشكلة أساساً تكمن في تكلفة الخدمات الصحية، فهناك خدمات صحية تقدم الآن في مصر وهي ذات جودة عالية، ولكنها تقدم إلى الطبقات القادرة على تحمل هذه التكلفة، بديل أنها تقدم أيضاً إلى الأجانب. ولكن إذا تحدثنا عن الخدمات الصحية للمواطن المصري، بصحة عامة، على الحكومة أن توفر هذه الخدمات من دون أن تحمله طائفة لا يستطيع تحملها، لذلك نقوم حالياً بإعادة هيكلة كاملة لنظام التأمين الصحي، وفي العام المقبل سيصدر تشريع جديد يحقق عدالة اجتماعية في هذا المجال، بحيث يتلقى المواطن خدمة صحية جيدة في حدود إمكانياته، ولكن في هذه الحالة لا بد من توفير حوافز إضافية للمستثمرين لاجتذابهم إلى مجالَي الصحة والتعليم. والحافز الرئيسي هو المشاركة مع الحكومة، لأنك عندما تشارك الحكومة فهي تضمن لك الدخل أو الإيراد، وهذا سيحدث وسنراه بشكل واضح وسريع في المدارس، وسيأتي دور الخدمات الصحية بعد ذلك، بعد هيكلة هذا القطاع.

شبح القَصَص

■ يلاحظ أن النمو السريع الذي تحدثتم عنه

لسوق العمل، والموازنة الجديدة لحظت نصف مليار جنيه مخصصة للتدريب على جَوَف معينة مطلوبة في مجالَي الصناعة والعقار.

دور القطاع الخاص

■ ذكرت أن الاستثمارات تأتي من القطاع الخاص، سواء المحلي أو الأجنبي، ما يؤشر إلى تزايد دور هذا القطاع، فهل يعني ذلك أن الدولة بدأت فعلاً



بتقليص دورها النسبي في الاقتصاد بحيث يقتصر أكثر فأكثر على رسم السياسات ومهام التنظيم والرقابية؟

□ دور الدولة أصبح مختلفاً بالتأكيد في ظلّ التحول نحو اقتصاد السوق، وأوافق على أن دور الدولة يتحول إلى دور تنظيمي مثل وضع السياسات ومتابعة التنفيذ والرقابة على الأسواق. ولم تعد الدولة تقوم بالاستثمار بنفسها في معظم الخدمات وفي الانتاج، هذا هو الشكل الجديد. الدولة لا تبني مصنعاً، بل تعطي الترخيص وتسرّ الغسب الجودة والأمان، من دون التدخل في العملية الانتاجية ولا في السعر.

لكن مبدأ الحرية الاقتصادية حتم أيضاً الاهتمام بحماية المستهلك، لذلك تم تغيير عدد من التشريعات لتتواءم مع هذا الاتجاه، وأنشأنا عدداً من الهيئات الجديدة والأجهزة الناطقة لقطاعات الاتصالات والكهرباء والنقل، وذلك بموازاة فتح باب المشاركة من قبل القطاع الخاص، وأنشأنا جهازاً لحماية المستهلك، وآخر لمنع الاحتكار، في حين نشجع المنافسة بدلاً من الممارسات الاحتكارية. وهذه الهيئات جديدة لاقتصاد السوق، لم تكن موجودة من قبل، بل وأكثر من ذلك بدانا ندعو القطاع الخاص أيضاً لمشاركة الدولة بعض الخدمات مثل التعليم والصحة، فبدلاً من أن تستثمر الدولة في بناء المدارس تترك هذه المهمة للقطاع الخاص. هو يبنى والمدولة تستأجر منه المدارس وتترك له عملية الإدارة والصيانة، وبدان تدخل في مرحلة التنفيذ حيث طرحنا بعض المدارس وفق هذا النظام.

■ مصر لديها ثراث كبير في مجال التعليم وسعة

الرئيس أحمد نيفل
مصحفاً إلى
رئيس التحرير
رؤوف أبوزكي

إصلاح الإدارة مهمة صعبة وكبيرة لكننا جادون في تحقيقه ونعطي الأولوية لبناء علاقات الثقة بين الحكومة والمستثمرين

اهتمامنا بالتفاصيل سامم في تعزيز نجاحنا

نؤمن بأن التفاصيل هي التي تميزنا عن الآخرين، ولذا فإننا نحرص على أن تكون كل تفاصيل مشاريعنا متوافقة مع أعلى معايير الجودة والبيئة. نحرص على أن تكون كل تفاصيل مشاريعنا متوافقة مع أعلى معايير الجودة والبيئة. نحرص على أن تكون كل تفاصيل مشاريعنا متوافقة مع أعلى معايير الجودة والبيئة. نحرص على أن تكون كل تفاصيل مشاريعنا متوافقة مع أعلى معايير الجودة والبيئة.



تزامن مع ارتفاع معدل التضخم الذي وصل إلى 12 في المئة، فما هي الخطوات التي تتخذونها لمواجهة هذه الظاهرة التي قد تؤثر سلباً على النمو الحقيقي؟

□ بداية، لقد هبط معدل التضخم حالياً إلى 10 في المئة، وهي أرقام شهر مايو. واعتقد أنه سوف يتراجع عن ذلك حسب أرقام يونيو، وتتخذ خطوات لمواجهة ذلك ولدينا استهدافات للغلاء من خلال السياسة النقدية التي ننفذها البنك المركزي باستراتيجية كاملة. والحكومة، من خلال المجلس التنسيقي مع البنك المركزي، تمدد سقف التضخم الذي يعتبر مقبولاً والذي يمكن للاقتصاد تحمله، وقد حددنا هذا السقف بين 6 و8 في المئة. وعندما

نقول سقف التضخم المقبول، فلأننا نحتاج للاستمرار في النمو الحالي، وهذا النمو لا يُدَّ أن يحدث بعض التضخم، ولهذا قلنا إنَّ في إمكاننا احتمال نسبة غلاء تتراوح ما بين 6 و8 في المئة، فإن زادت عن ذلك فالحال المركزي سيتخذ الإجراءات اللازمة وهو ما حدث العام الماضي فعلاً. طبعاً المشكلة هي أنَّ الناس تنحصر أنَّ هذا الغلاء جاء نتيجة للنمو السريع فقط، وهذا غير



صحيح، لأنَّ الغلاء الذي حدث في العام الماضي حصل لأسباب أخرى إضافية، أولها تغيير أسعار الطاقة نتيجة لارتفاع التكلفة (وليس زيادة الطلب)، وذلك بهدف تخفيف العبء عن الموازنة. أما السبب الثاني فكان مرض أنفلونزا الطيور الذي أدى إلى ارتفاع كبير في أسعار السلع الغذائية. أما اليوم فإنَّ صناعة الدواجن استعادت قوتها مرة أخرى وانخفضت بالتالي أسعار الدواجن، وبمساهم ذلك في عودة التضخم إلى معدلات طبيعية نستطيع تحملها. وفي جميع الأحوال طالما هناك نمو حقيقي فهذا يعني أنَّ الاقتصاد ينمو أسرع من التضخم.

الإصلاح الإداري

■ مع الإقرار بأهمية كل ما أُنجز فإنَّ مشكلة الإدارة والإصلاح الإداري ما زالوا يعانون عقبة كبيرة، ليس في مصر وحدها، بل في كافة دول المنطقة. التشريع في مكان والتطبيق في مكان آخر، فما هي الخطوات العملية التي تتخذونها في هذا الشأن؟

□ لدينا برنامج للإصلاح تنفذه وزارة الدولة للتنمية الإدارية، ولدينا تشريع جديد للوظيفة العامة تصوّر أنه سيؤدي إلى وضع إطار واضح للعلاقة بين الموظف والدولة، وبين الموظف وما يقوم به من خدمات، بحيث يتحوّل الموظف إلى خادِم للمجتمع. وهذا يحتاج إلى إعادة تعريف لما هو المطلوب من الموظف، هذا هو الشق

الأول، ثمَّ بعد ذلك هناك التأميل والتجويد، وهناك برامج تدريب تتم لوظفّي الدولة بشكل مكثّف حتى نستطيع أن نرفع من كفاءة الأداء الإداري، وهذه عملية تأخذ وقتاً، ولكن في جميع الأحوال هناك تكامل. مع ذلك، ومع ما يتم من تبسيط للإجراءات، ومع ما يتم من ميكنة، هناك عشرات الخدمات التي يمكن الحصول عليها عبر شبكة الإنترنت، ولا تحتاج للذهاب إلى الموظف والتعامل معه، ما يقلل من فرص الفساد أو تلاعب في الجهاز الإداري ويختصر الوقت والجهد. كل ذلك يعطي في اتجاه صحيح، وهناك تطوّر كل يوم، ولكن القضية صعبة وكبيرة. ونحن الآن نعطي أولوية للتعامل بين الحكومة والمستثمرين، فأصبح تأسيس الشركة لا يستغرق ساعات، بعد أن كان يستغرق أشهراً، صحيح هناك معاناة قد يواجهها المستثمر عندما يبدأ في التعامل مع الأجهزة المحلية، لذلك هناك تطوير لأداء الخدمات على المستوى المحلي.

■ هناك اتجاه لإنشاء محاكم اقتصادية متخصصة في فضّ المنازعات للإسراع في بنّها. إلى أين وصل هذا الموضوع المطروح منذ فترة طويلة؟

□ نتمنى أن يظهر قانون الحاكم الاقتصادية إلى النور في الدورة البرلمانية المقبلة، وإلى أن يحدث ذلك، هناك بعض الإجراءات. ففي الشهر الماضي وافق مجلس الشعب على تعديل قانون إجراءات التقاضي والطعن، وهذه الخطوة سوف يكون لها وقع جيّد على النزاع العام لأنَّ فضّ المنازعات جزء أساسي من مناخ الاستثمار، ونحن فعلاً نحتاج إلى مزيد من التطوير في هذا المجال، ونعمل عليه، ونأمل أن نرى في العام المقبل نتائج جيّدة.

مستقبل الخصخصة

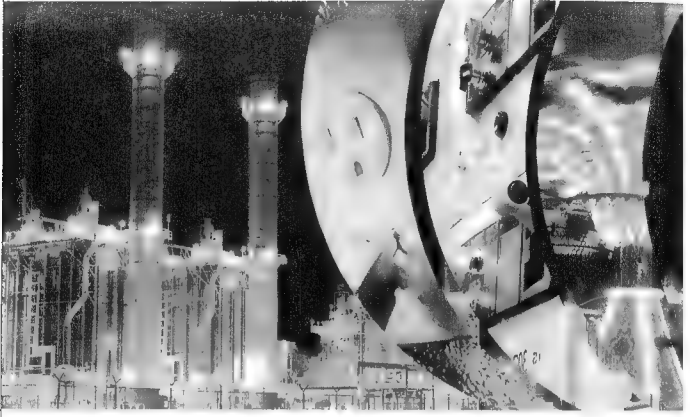
■ برنامج الخصخصة أين أصبح؟ وهل هناك صعوبات تواجهه؟

□ لا ننظر إلى الخصخصة على أنها هدف في حدّ ذاته، ولكن كإدارة للمحفظة المملوكة للدولة. وهذه الإدارة تضيي الآن في الاتجاه الصحيح. وبالأرقام كانت هذه المحفظة منذ 3 سنوات لا تتأثّر أيّ أموال تقريباً إذ كان العائد عليها بعدد 90 مليون جنيه. أما الآن، فقد أصبحت المحفظة بنحو 1,8 مليار جنيه، إذاً هناك شيء يحدث، هناك رفع لكفاءة الشركات الخاسرة ومزيد من المشاركة مع القطاع الخاص. المحفظة شكلها يتغيّر، ولكن في النهاية نحن ندير محفظة، وهذا هو الأهم من عملية الخصخصة في حدّ ذاتها. وحصيلته الخصخصة يعاد ضحكها لهيكله من مزيد من الشركات وذلك بهدف تسريع الدورة الاقتصادية. في الوقت نفسه إستقلعنا خفض ديون الشركات العامة للبنوك من 32,5 إلى 10 مليارات جنيه، وبالتالي دخلت هذه المديونية حدّ الأمان، وثمَّ ذلك حصيلته الخصخصة. إذن هي عملية ترتبط بإدارة الأموال ورفع الكفاءة ثم تعظيم العائد من الاستثمار.

■ هل تواجهون عقبات على هذا الصعيد؟

□ جزء من العقبات مرتبط ببعض العيوب الموجودة داخل مؤسسات القطاع العام التي لم تأخذ نصيبها من

لنبني معاً خليج المستقبل...



البداة التشغيلي لأول مشروع لتوليد الطاقة بملكية
القطاع الخاص في مملكة البحرين - أحد مشاريع

مؤسسة الخليج للاستثمار

يقع مشروع العزل لتوليد الكهرباء بمنطقة الحد الصناعية في مملكة البحرين ، وتبلغ قدرته الإنتاجية 950 ميجاوات من الكهرباء ، وتبلغ تكلفة المشروع حوالي 500 مليون دولار أمريكي ، وقد تم التماقد مع وزارة الماء والكهرباء على نموذج إنشاء وتلك وتشغيل (BOO) لتزويدها بإنتاج الكهرباء لمدة عشرون عاماً تبدأ عند البداة التشغيلي للمشروع، وقد تم إنجاز المرحلة الأولى منه في إبريل 2006 واكمل المشروع في مايو 2007.

ويملك المشروع إلى جانب مؤسسة الخليج للاستثمار سويس انبرجي انترناشيونال، كما تصاهم بالمشروع الهيئة العامة لصندوق التقاعد في مملكة البحرين. ويعد هذا المشروع أحد الإنجازات الهامة لمؤسسة الخليج للاستثمار... الرائدة في الاستثمار بمشاريع الكهرباء والمياه في دول مجلس التعاون.



وهناك من يتخوف من ذلك. كيف تتعاملون مع هذه القضية؟

□ معظم الاستثمارات الجديدة مصرية، وحتى الاستثمارات الأجنبية يحرص المستثمر الأجنبي دائماً أن يكون معه شريك مصري. وأعتقد أنه شيء لا يخيفنا، بل على العكس نحن منفتحون على العالم، وأي مستثمر يأتي يضيف إلى البلد ولا يأخذ منها، وبالتالي البلد تكسب والمخاوف غير منطقية. وهل المستثمر الأجنبي إذاً يبنى مصنعاً أو عقاراً يأخذه عندما يغادر البلاد. هذا جدل تم حسمه منذ زمن في بلاد كثيرة، ومع الوقت سوف يتبين صحة توجهنا.

■ هناك حديث عن النمو وعن الاستثمارات، وفي الوقت نفسه الطبقات الفقيرة لا تشعر بتحسّن في أوضاعها، ولا تلتمس نتيجة لهذا النمو. أليست الحكومة بحاجة لسياسة ترويج وتوعية جديدة؟

□ بالطبع علينا مسؤولية أن نشرح ونزيد الوعي بالسياسات التي تطبقها الحكومة ومدى الفائدة التي تعود على المواطن والأسرة المصرية من هذه السياسات، لكن كما قلت نعم الإصلاح الاقتصادي يبدأ بتغيير الاتجاه العام للاقتصاد المصري ثم يحدث نمو، وهذا النمو لا بد من أن ينعكس برفع مستوى الدخل. وفي البداية، قد لا تستطيع الطبقات الفقيرة أن تشعر به، كما يحدث لدى الطبقات القادرة، لأن القادر طبيعته مؤهل دائماً لتلقي التغيير، ولكن أنا أتصور أن ما يحدث في الاقتصاد المصري الآن بدأ يمتد إلى الطبقة المتوسطة ومنها إلى الطبقة الدنيا، وهناك عوامل مساعدة تؤثرها في هذا المجال من خلال البرنامج الاجتماعي للحكومة. الحكومة لا تعمل في الجانب الاقتصادي فقط، بل هي تعمل أيضاً في الجانب الاجتماعي إذ تمت زيادة رواتب موظفي الحكومة ومعاش الضمان الاجتماعي الذي تحصل عليه الأسر التي ليس لها دخل، وهذه الإجراءات سوف تساعد على تلقي هذا التحول أو تغادي أزمائه الجانبية.

“ملتقى القاهرة”

■ ما النتائج العملية التي لمستونها من “ملتقى القاهرة للاستثمار”، والذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال؟

□ نحن نحتمل دائماً أن نتفاعل مع مجتمع الأعمال ومع المستثمرين والتجار حتى يستطيعوا أولاً أن يتعرّفوا على ما تقوم به الحكومة من سياسات، والمستثمر لا يحبّ المفاجآت ويحبّ الوضوح فتكون فرصة لشرح السياسات الحكومية في الفترة السابقة وأيضاً للتعرّف على فرص الاستثمار المتاحة. وكما قلت أن الاقتصاد المصري متوّزع، وهناك فرص للاستثمار في كل القطاعات، في السياحة والزراعة والصناعة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبنوك والخصخصة. إذاً الملتقى كان فرصة لاستعراض ما هو متاح من هذه الفرص، كما أنه يوفر فرص الالتقاء والحوار بين المستثمرين العرب وغيرهم من المصريين لبحث المشاريع المشتركة، وهو ما حدث بالفعل. إلى جانب أن الملتقى حقق فوائد كثيرة في تنمية الاستثمار في

التطوير، مثل العمالة الزائدة والإدارة التي ليست بالمستوى المطلوب. كما أن الشركات محفّلة بأعباء قديمة مثل الديون التي تصعب من رفع كفاءة الأداء وهذه العبئيات تعالجها. مشكلة العمالة الزائدة تتعامل معها من خلال للعاش لليكر وإعادة التدريب والتأهيل. أما الميونيّة فنقوم بسداد جزء كبير منها، والإدارة تم تغيير 70 أو 80 في المئة منها.

■ تتشكّل عمليات الخصخصة فرصاً استثمارية كبيرة، ولكن المستثمر يتهبّب للدخول في عدد من القطاعات خوفاً من الجدل والوجو السياسي السلبي أحياناً. حيال هذه العمليات؟

□ هناك أحياناً جو سياسي مناهض للخصخصة، وهذا تتعامل معه بقدر الإمكان، ولكن نقول أن هناك فرص استثمار من خلال الخصخصة، وهناك فرص استثمار من خلال مشاريع جديدة أو من خلال أليات مختلفة مثل اليورصة، وكلها تحقق أداء جيداً، وبداننا بفتح مجالات جديدة من خلال التمويل العقاري أو من خلال التأمين. كل هذه فرص جديدة، والمناخ يتغيّر، حتى للتهوم العام لفكرة الخصخصة نفسه يتغيّر، فهناك من هو ضد الفكرة بعد ذاتها ويقول أننا نبيع البلد، ولكننا نتعامل مع كل ذلك بحسب، وسياستقنا واضحة ولن نتخلى عنها.

■ شهد القطاع المصرفي إصلاحات أساسية مهمة، لكن ما زالت ملكية الدولة للمصارف الكبيرة مسيطرة. فما هي توجهاتكم المستقبلية بهذا الشأن؟

□ فتحنا الباب لنأخذ هذا الأمر، وتمّ منح عدد من البنوك وانخفض العدد من 56 إلى 37 بنكاً. طرحنا أحد البنوك العامة للاستثمار من خلال شريك أجنبي وهو “بنك الإسكندرية”، الذي اشترته مجموعة إيطالية. والميزة في هذه الصفقة هي المعرفة والتكنولوجيا اللتان تأتيان مع هذا الشريك الأجنبي، وكذلك الربط مع النظام المصرفي العالمي. ولم يبق معنا سوى ملكية البنك الأهلي وبنك مصر، وهما يتكان ضمنان تعاد ميكلتهما الآن، ولهما نصيب من السوق. وأيضاً هناك مجال لتوسّع القطاع الخاص، وهذه البنوك لن تتم خصصتها، فهذا غير وارد في هذه المرحلة. والخصخصة ليست في البيع ولكن في نسبة تواجد القطاع الخاص في أي قطاع، هذا التواجد يمكن أن يكون بالشراء أو بالاستثمارات الجديدة، ونحن منفتحون على هذا وذاك.

الوجود الأجنبي

■ هناك من يتحدث عن تخامي نفوذ الشركات الأجنبية على خريطة الاقتصاد المصري، خصوصاً في قطاعات المصارف والصناعات الاستراتيجية،



التضخم تراجع من 12 إلى 10 في المئة ونسعى خفضه إلى 6 في المئة

الغوص في أعماق البحر
الغوص في أعماق البحر
الغوص في أعماق البحر
الغوص في أعماق البحر



هل تود أن تكون من أولئك الذين يستطيعون الغوص في أعماق البحر؟
مقدمة من اتحاد مدربي الغوص PADI تساعدك على اكتشاف أسرار الخليج العربي والاستمتاع به
الكرستانية الصافية. خبرة مهنية طويلة فروع تدريبنا فرصة حقيقية للاستمتاع بكل ما هو أصيل وغير
متوقع في كلغة وجهتنا.



انترك وتنتيقتال
فنادق ومنتجعات

للحجز والاستفسار
يرجى زيارة موقعنا الإلكتروني
intercontinental.com/arabic

مصر. وعليه، وغبنا في جعله سنوياً وفي اعتماده كإطار
فقال لترويج فرص ومناخ الاستثمار في مصر.

تأثيرات أزمة المنطقة

■ المناخ السياسي متوتر في المنطقة. ألا تخشون أن
ينعكس سلباً على مناخ الاستثمار العام في المنطقة
ومنها على مصر؟

□ لا شك أن هناك فرصاً ضائعة بسبب ذلك، ولكننا
نعمل في حدود ما هو متاح لدينا. ونحن نؤكد أن استقرار

مصر مهم جداً للمنطقة،
وبالتالي ستعمل دائماً على
أن يكون هذا المناخ مؤاتياً
تماماً، ولكن في الوقت نفسه،
نسمى ونجهد جهداً كبيراً
لمحاولة خفض النزاعات وإزالة
الاحتقان القائم في المنطقة.
ونعلم جميعاً للجهود
المصرية في هذا الشأن، سواء
مع الفلسطينيين أو في لبنان
وأيضاً في العراق والسودان
والصومال، هناك عدد من
المشاكل التي تحتويها المنطقة
والأسف كثير من هذه
المشاكل أصبحت صراعات
عربية، وهو الشيء الذي
يجب أن نتنبه إليه والذي
يجب أن نعمل وبشكل مكثف على احتوائه والانتقال
بالمنطقة من منطقة أزمات إلى منطقة استقرار وتنمية.



ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

■ نحن نجري هذه المقابلة في "القرية الذكية" التي
تجسد حجم التطور الذي شهده قطاع الاتصالات
وتكنولوجيا المعلومات، وأنتم مؤسسون للثورة في
هذا القطاع. كيف تتصورون إلى مستقبل هذا القطاع؟
□ لا شك أن هذا القطاع واعد، واعتقد أنه تجارون
مرحلة الرقعة وبلغ الآن سن النضج، واعتقد أنه لو
نظروا إلى معدلات النمو فيه

وفرص العمل التي يتيحها
ومقدار التنافسية التي تحدث
من خلاله وأيضاً تأثيره على
القطاعات الأخرى نتأكد من
ذلك. ففي مصر الآن 22 مليون
هاتف محمول و10 ملايين
هاتف ثابت وإنترنت
بالملايين، ثم الخدمات التي تقدم من خلال هذه
الشبكات، سواء في مصر أو في الخارج. فهذه صناعة
كبيرة لتصدير الخبرات من خلال الشبكات، وبعد أن
كان المصريون يسافرون للعمل في الخارج وكانت مصر
دائماً مصدرة للعمالة العربية وغيرها، الآن تستطيع هذه
العمالة أن تعمل من مصر لصالح الخارج وهذه صناعة
جديدة واعدة وتنمو في البلد بوتائر سريعة. وينطبق
الشيء نفسه على صناعة البرمجيات، لأنه دائماً

سيكون هناك فرص تنافسية عالية في هذا المجال، فلدينا
حجم ضخم جداً من الشباب المؤهل، ولا ننسى أن مصر
ما زال لديها أكبر عدد من خريجي الجامعات على
مستوى الشرق الأوسط.

■ ولكن هذا التطور الكبير في المواد البشرية الماهرة
للحاجة لم يواظبه التطور مماثل في صناعة
البرمجيات، لماذا؟

□ اعتقد أن الاتجاه الأكبر لم يكن في صناعة
البرمجيات بمعنى إنتاج برمجيات، ولكن التطور
الأكبر، وهو القيمة المضافة، تم على شكل دعم فني
للبرمجيات، ولذلك كثير من الشركات العالمية بدأت
تنشئ هنا مراكز للدعم الفني لبرمجياتها على مستوى
العالم. إذاً هم يستخدمون كفاءات لتدعم البرمجيات،
وهذا مستوى أعلى من الخدمة، وهو موجود في "القرية
الذكية"، مثلاً لدينا "مايكروسوفت" و"الكاتيل" وغيرها.
ولدينا 1800 مهندس يعملون لدعم الشبكات الخاصة في
شركة "أورانج" وكذلك "فرانس تليكوم" على مستوى
العالم، وهذا يمثل تطوراً بالغ الأهمية.

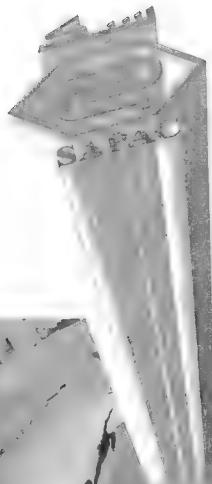
مصر جاذبة للشركات الكبرى

■ كيف يسهم مشروع "القرية الذكية" في تحسين
مناخ الاستثمار وتوفير فرص الاستثمار؟

□ ميزة "القرية الذكية" أنها تختفي كونها مجرد
مكان تتم فيه أعمال، بل هي رمز لما يمكن أن تكون عليه
مصر الحديثة. فالقرية ضُيِّتْ بأيدٍ مصرية بالكامل،
وهي تنمو وتتمركز بفكر متكامل ومتميز. لكن "القرية
الذكية" ليست مجرد قرية لتكنولوجيا المعلومات
والاتصالات، بل سيكون فيها مركز مالي ضخم حيث
يساهم فيه القطاع الخاص بالنسبة الأكبر، وهذه كلها
إشارات جيدة لما يمكن أن يحدث في المستقبل. فالمستثمر
عندما يأتي ويرى ذلك يقول: "هل هذا ممكن حصوله في
مصر"، لكن هذا، وهو يمثل نموذجاً جيداً، وقد
أصبحنا اليوم منطقة جاذبة تماماً للشركات الكبرى
العالية التي تعمل بقواعد موجودة في مصر.

■ هل أنتم مطمئنون للاتجاه الذي تمضي فيه
"منطقة التجارة الحرة علي الصعيد التطبيقي"؟

□ أنا أكثر تفاؤلاً الآن بما تم في "قمة الرياض"، حيث
دعم مصر فكرة قمة اقتصادية عربية، اعتقد أنها
ستحدث أثراً كبيراً. وهناك بعض المؤشرات التي يجب أن
تتعامل معها بمنتهى الجدية في ما يخص اتفاقية التجارة
العربية الشاملة، وأهم ما فيها شهادات للنشأ. أنا أكثر
تفاؤلاً الآن بـ "اتفاقية المادير"، وهي اتفاقية بين 4 دول
عربية (مصر، الأردن، تونس والغرب) وذلك نظراً
لتشابه اقتصادات هذه البلدان، ليس فقط لأنها بلدان
مفتوحة من حيث النظام الاقتصادي ومناخ الاستثمار،
ولكن لأنها بلدان تخلق قيمة مضافة، وبالتالي لا نلحق
كثيراً وليس عندنا مشكلة شهادات المنشأ كما يجب أن
نتفق بشأنها. هذه المسألة تُثار على أي حال حتى بين
دول لديها قواعد صناعية كبيرة وأخرى لديها قواعد
تجارية كبيرة، وهي مسألة قد تأخذ بعض الوقت، لكن
وحتى ذلك الحين يجب أن يكون التركيز عليها حتى يتم
تجاوزها بالكامل. ■



شركة عبر المملكة السعودية
للتجارة والصناعة والمقاولات المحدودة
سبك



Saudi Pan Kingdom - SAPAC

- Building & Construction
- Roads, bridges & tunnels
- Sewerage & treatment plants

Kingdom of Saudi Arabia
P.O. Box : 85153 Riyadh : 11691
Tel. +966 1 477 0598
Fax. +966 f 476 9208
E-mail . info@sapac.com sa
www.sapac.com.sa

Pan Kingdom Group



Saudi SNAP



Saudi HEPCO



PKI

SAUDI HEPCO



الوليّد بن طلال يفتح "ملكته" على رياح السوق

كتب رشيد حسن

أخيراً وبعد أكثر من سنة من إعلانات النوايا والتكهّنات والانتظار، شُفّت شركة "الملكة القابضة" طريقها إلى سوق الأسهم السعودية عبر طرح نسبة 5 في المئة من أسهمها للاكتتاب من مساهمين سعوديين.

الإصدار الذي تضمن طرح 350 مليون سهم بسعر 10,25 ريالاً للسهم، جرت تغطيته بنسبة 264 في المئة، حسب بيان لجموعة "سامبا" المالية، التي لعبت دور المستشار المالي والمُتعهد الرئيسي للتغطية ومدير سجل الاكتتاب. وجلب الإصدار لشركة "الملكة القابضة" نحو 3,2 مليار ريال سعودي، أي ما يعادل 861 مليون دولار، كما أدى، في الوقت نفسه، إلى خفض حصة الأمير الوليد بن طلال، رئيس "الملكة القابضة"، من 98,5 إلى 93,5 في المئة، بينما تتوزع الـ 1,5 في المئة الباقية على ولدي الأمير ريم وخالد وعلى شركة صغيرة تابعة يتولى هو أيضاً رئاستها.

— طبيعة شركة الملكة التي تتمتع قيمتها السوقية في محافظ استثمارية في عشرات الشركات التي تمتلك فيها حصصاً مسيطرة أو حصصاً أقلية بحيث لا يسهل حقيقة الإحاطة بقيمة الشركة والمخاطر المتضمنة في نشاطها إلا لعدد قليل من الخبراء والمختصين، فليس صدفة أنها المرة الأولى في السوق السعودية، وإحدى المرات القلائل في العالم، التي تطرح فيها شركة استثمار عائلية محفظتها المتنوعة للبيع من الجمهور.

— الهامش المحدود لإمكان تحقيق ربح رأسمالي عالٍ وذلك لسببين أساسيين:

السبب الأول، هو أن الاستثمار في "سلة" شركات وأسهم يُنتج في الغالب ربحاً معتدلاً يمثل عملياً للتوسط العام الإجمالي للعائدات على الشركات الخاسرة والشركات الربحية على اختلاف معدلات أداء كل منها، ومحفظة "الملكة القابضة"، مثل غيرها، تتضمن أنواعاً شتى من الشركات، منها ما يحقق خسائر منذ مدة طويلة، ومنها ما حقق أرباحاً جيدة سابقاً أو يحقق تلك الأرباح حديثاً. ويختلف الاستثمار في "سلة" شركات عن الاستثمار في شركة معينة وأداء أو أكثر والإفادة بالتالي من صعودها السريع. وقد حدث ذلك مثلاً لجميع الذين استثمروا في "مايكروسوفت" قبل تحولها إلى عملاق يحقق أفضل الأرباح، كما حصل أيضاً للأمير الوليد عندما رآه بنجاح على "سيتي غروب". إذا طبقنا هذه القاعدة على شركة "الملكة القابضة" نجد أنها وبعد أن حققت متوسطاً للعائد الداخلي على الاستثمارات بلغ 19,3 في المئة على مدى الأعوام الـ 16 الأخيرة، لم تتمكن في السنوات الثلاث الأخيرة السابقة للإصدار من تحقيق

لم يعرف حتى الآن كم من الإصدار ذهب للمؤسسات وكم منه ذهب إلى المستثمرين الأفراد، علماً أن الفطة التي وافقت عليها "هيئة سوق المال" قضت بتوزيع الإصدار مناصفة بين المجموعتين. أما فائض التغطية، الذي بلغ نحو 162 في المئة عن قيمة الإصدار، فيعكس نجاحاً لا جدال فيه في ظروف الركود الراهنة التي تسير على سوق الأسهم السعودية منذ انهيار مؤشر الأسهم في ربيع العام الماضي، وكذلك في ظل التحفظ الواضح لبعض أوساط المؤسسة الدينية بشأن الإصدار، والذي تمثل بفتوى أو أكثر نهت عن الاكتتاب في أسهم الشركة باعتبار أن العديد من نشاطاتها يعتبر، في نظر تلك الأوساط، "غير متوافقة مع الشريعة". ومن الواضح أن الفتوى أثرت على مشاركة عدد كبير من المساهمين الأفراد المحتملين.

"غيوب" الفرصة المعروضة

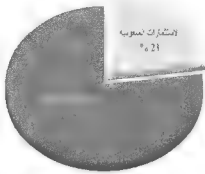
حقيقة الأمر أن ظروف السوق ومواقف بعض المجتهدين التي تسببت مجتمعة بتقليص الطلب على أسهم "الملكة القابضة" لم تكن العامل الوحيد الذي أربى بظله على الإصدار.

إن يمكن الحديث عن مجموعة أخرى من العوامل الأساسية التي كانت ماثلة في ذهن المستثمرين مؤسسات كانوا أم أفراداً. وهذه

العوامل تتعلق كلها بـ "غيوب" أو حدود الفرصة المعروضة والتي يمكن على سبيل التبسيط إيجازها بالتالي:

إصدار الـ 5 في المئة من "الملكة القابضة" تسوية بارعة توافق بين حاجات الشركة وظروف السوق

التوزيع الجغرافي لاستثمارات "الملكة القابضة" (% من إجمالي المحفظة)



نظام معلومات المحفظة في مركز دبي للإعلام أو بعض الشركات الدولية المؤثرة
لحسن التصديق والاعتماد

الشركة من الاستثمارات السعودية والتي تمثل نحو 23 في المئة من القيمة الإجمالية للشركة.

أحد الأمثلة البارزة على صعوبة تحقيق ربح مضاربي عال على الاستثمار في محافظ استثمارية (وهو ربح يسعى إليه عادة للمستثمر السعودي) يبدو أيضاً في تجربة طرح أسهم شركة "الملكة للفنادق" في بورصتي دبي الدولية ولندن في فبراير 2006. فالسهم الذي طرح يومها بسعر 9,25 دولاراً تراجع بعد الإصدار وبقي منذ ذلك الحين متداولاً تحت سعر الإصدار، بل هو تراجع إلى 6,4 دولاراً في ظروف انهيار البورصات الخليجية، وبلغ سعر سهم "الملكة للفنادق" حتى وقت إعداد هذا المقال (إفغال 24 يوليو) 8,51 دولاراً. لكن الأداء الأقل من المتوقع لأسهم شركة "الملكة للفنادق" يجب أن يعزى في أحد أسبابه إلى ضعف السيولة في سوق دبي المالية العالمية مما يجعل الأسهم المعرضة هناك سوية التأثر بأي تباطؤ في اتجاهات الطلب.

— ضالة الحصص التي طرحت في نهاية المطاف على الجمهور (5 في المئة) وبالتالي محدودية الأثر الذي يمكن أن تحققه على مستوى النمط الفردي لإدارة "الملكة القابضة"، وبالتالي حجم الرقابة أو الشراكة في القرار التي يمكن أن تعطيها المساهمين الجدد أو الذين قد يهتم بالتداول في أسهم الشركة مستقبلاً.

— هناك أخيراً نقطة على صلة بالنقطة السابقة، لكن يحقح الأمر إلى التوقف عندها، وهي أن شركة "الملكة القابضة" هي عملياً محفظة استثمارات تتم إدارتها من الأمير الوليد بمساعدة بعض المديرين والاستشاريين. هؤلاء قد يغفرون في يوم ما تسهيل قسم من المحفظة أو شراء مكونات أخرى، وبالتالي اتخاذ إجراءات قد تتغير تماماً من الوضعية التي تم على أساسها الإصدار. وهذه هي نقطة الضعف الأهم عند المساهمة في شركات ذات محافظ تنوّعت ولها ديناميكيته الإدارية والاستثمارية. بالطبع أي عمليات أو تصرفات ستدخل بعد اليوم في بيان عمليات الشركة وسيتم وضعها في تصرف المساهمين. لكن اللحل

عائد داخلي يتجاوز الـ 6,7 في المئة، علماً أن الفترة الأخيرة هي التي يعتمد بها أكثر من غيرها لأن العائد الحق في الفترة السابقة متضمن أصلاً في تقييم الشركة، بينما يمثل العائد الأخير للحقّق الاتجاه الفعلي الذي يمكن توقّعه من للمستثمرين. وهو كما يتضح عائد ليس بعيداً عن المعدلات الوسطية المسجلة في أسواق الأسهم الدولية الرئيسية.

السبب الثاني، لصعوبة تحقيق أرباح مضاربة على أسهم "الملكة القابضة" هو أن 77 في المئة من مكونات محفظة استثماراتها عبارة عن أسهم شركات مسجلة في البورصات

الخارجية (راجع الرسم البياني)، ومن الصعب بالتالي - وحتى في ظروف تحسن السوق السعودية - تصوّر بروز فارق سعري كبير بين

تطوّر سعر الشركة في السوق السعودية وبين تطوّر السعر الوسطي لمحفظة الأسهم والاستثمارات الدولية والتي تعتبر بمثابة أفضل مرجعية قياس موجودة (Benchmark) لتقدير أداء الشركة ككل. لا ينبغي ذلك بالطبع أن سهم "الملكة القابضة" يمكن أن يستفيد في المستقبل من أي تحسن ملموس في أسهم محفظة

سهم "الملكة القابضة" قد لا يفي بتوقعات المضاربين لأن معظم أسهم المحفظة مدرجة ومسجلة في الخارج





السنه من الأرباح وكم سيوزع منها، وذلك لأنه كشركة خاصة ومملوكة من عائلة كان مرتاحاً من هذا الصداق. لكن الأمر سيختلف بعد الإصدار بالتاكيد، فعلى الرغم من أن للمساهمين السعوديين لن يمتلكوا في النتيجة سوى حصة أقلية، فإن العبرة ستكون في عددهم الكبير الذي تجاوز الملايين، هؤلاء المساهمون لديهم توقعات تحتاج "المملكة القابضة" بصيغتها الجديدة لتبنيها أو التحكم بها على الأقل، وهم سيملكون منذ الآن وصاعداً قوة معنوية مهمة يمكن أن تأخذها في الاعتبار في المجالس أن يؤثر مباشرة على استثمارات "المملكة القابضة" على الأقل في السوق المحلية.

رهانات سابقة

وجه التضحية الآخر هو أن تكلفة النحول إلى شركة مساهمة عامة لم تشتت للأمر الوليد أكثر من بيع 5 في المئة من الشركة في نهاية المطاف، بينما كان الهدف للامور في وقت سابق هو بيع 30 في المئة من الشركة، في وقت كان مؤشر الأسهم السعودية بلغ نروة قياسية مجتازاً حاجز 20 ألف نقطة في مطلع العام 2006، كما أن الإقبال على المشاركة في الإصدارات الأولية كان من الضخامة بحيث كان من الطبيعي جداً حصول فائض تغطية بعشرات المرات وربما أكثر، ولو تسنى للامير الوليد تحقيق ما كان قد أعلن صراحة أن رغبته فيه في ذلك الحين فإن "المملكة القابضة" كانت ستحصل من السوق السعودية على نحو 7 مليارات دولار بناء على تقييم للمحفظه آنذاك بنحو 24 مليار دولار. وهذا المبلغ يساوي قيمة كل الإصدارات العامة التي طرحت في السعودية خلال العام 2005، والتي كانت بدورها سنة قياسية في حجم وقيمة الإصدارات. بالطبع لم تجر الرياح يومها كما تشتهي سفن

السابق بهدف إلى التأكيد على أن الاستثمار في "المملكة القابضة" من قبل صفار المساهمين أمر له خصوصياته التي لم يعتادوا عليها، كما أن صفار حصة هؤلاء يجعلهم مثل "الشريك المضارب" أكثر من كونهم مساهمين فعليين يمكنهم ممارسة تأثير فعلي على الشريك المهيمن.

تسوية بارعة

يبقى القول أن النتيجة التي انتهى إليها الإصدار كانت خاتمة سارة للجميع، وهي عكست إلى حد كبير فن التسويات البارة التي يتم ابتكارها غالباً في السعودية وفق للنمط العربي القائل "لا يموت الذئب ولا يفنى الغنم".

علماً أن البحث عن حل مناسب لموضوع "المملكة" بدأ عملياً منذ أن أعلن الأمير الوليد قبل أكثر من سنة وبالتحديد في مطلع العام 2006 عن رغبته في طرح نحو 30 في المئة من شركة "المملكة القابضة" للاكتتاب في السوق السعودية، مشيراً إلى أن تحويل شركته

الخاصة إلى مساهمة عامة يستهدف تعزيز قدراتها على دخول أسواق رأس المال وقدرتها على الاقتراض، لا سيما وأن الطرح سيؤدي وللمرة الأولى إلى تسعير سهم الشركة وخضوعها بالتالي إلى أنظمة الإفصاح والإدارة الشفافة للشركات، الأمر الذي يعزز الثقة بها من قبل الأسواق.

ويجب في هذا المجال التأكيد على أن الأمير الوليد ربما يكون قد قدم تضحية كبيرة في سبيل طرح إصدار 5 في المئة وقد تمثلت تلك التضحية بالتخلي عن الامتيازات المهمة التي يمتلكها أي شركة عائلية لجهة حق التصرف ومحدودية الإفصاح المطلوب منها، نظراً لعدم وجود حقوق للأقلية أو أطراف مساهمة خارج العائلة نفسها. على العكس من ذلك فإن إصدار أسهم "المملكة القابضة" يسمح للمرة الأولى بالاطلاع على معلومات واسعة وتضخيمية عن كافة استثمارات الأمير الوليد بين طلال، وهذه في الواقع خطوة جريئة من الأمير. أما وجه الجراة فليس بالضرورة في الإفصاح عن واقع كل من الشركات التي تضخمت للمحفظه، لأن كل هذه الشركات مساهمة ويمكن الاطلاع على أوضاعها واحدة واحدة، بل وجه الجراة هو في المعلومات المجمعة والهيكل التي يورثها الأمير الوليد بين طلال عن أداء محفظه "المملكة القابضة" واستثماراتها الدولية والمحلية، وكذلك توفير اللإشارات العديدة المهمة التي يكشف عنها وتسمح لأول مرة بالحكم الموضوعي على مسيرته الاستثمارية ومن ثم متابعتها في السنوات التالية.

لكن الثمن الأهم الذي قبل به الأمير الوليد هو الحاجة وقيل وقت طويل لإظهار نتائج وعائدات تشغلي غليل للمستثمرين وتوقعاتهم المرتفعة. وقيل الإصدار لم يكن يحق لأحد سؤال الأمير كم حقق هذه

التحدي الأكبر لـ "المملكة القابضة"
كشركة سعودية مساهمة سيكون
في كيفية التعامل مع التوقعات
المرتفعة للمساهمين

ابدأ يومك بالإنتعاش كل صباح

أخصائية التغذية والوقاية من الأمراض



hiexpress.com



الأمير الطموح، إذ تونحت سوق الأسهم السعودية ثم انهارت تحت وطأة الفقاعة الهائلة التي نمت فوقها وانتهى العام 2006 بخسارة مؤشر السوق لـ 52,5 في المئة من الذروة التي كان بلغها في مطلع العام، ثم شهد العام 2007 تراجعاً إضافياً في مؤشر الأسهم الذي خسر

محفظة استثمارات "المملكة القابضة"

الاستثمارات الدولية	حصة الشركة (%)
القطاع	
الخدمات المالية والمصرفية	
سيتي غروب إنك	3.6
العقارات	
شركة سونج بيرد للعقارات (كاناري وورث)	6.6
فندق جورج الخامس (باريس)	75.0
فندق بلازا (نيويورك)	49.0
فندق سافوي (لندن)	50.0
الإعلام	
نيز كوربوريشن	1.8
تايم وورلد إنك	0.8
شركات إدارة الفنادق	
فيرمونت واهل هونزل إنترناشيونال	58.1
فور سيبريز هونزل إنك	44.4
موفنيك للفنادق والمنتجعات إي جي	25.5
استثمارات أخرى في المحفظة	
آبل كمبيوترز، "بهيبي كيو"، "بروكتر أند هاميل"، "إيستمان حصوص متفرقة كوداك"، "ميوليت باكارد"، "موتورولا"، "تولت نيزني"	

الخدمات المصرفية والمالية	حصة الشركة (%)
مجموعة سامبا المالية	5.0
شركة العزيزية للاستثمار التجاري	20.0
العقارات	
مركز المملكة للتجاري	49.7
مدينة للملكة	38.8
مشاريع تطويرية في جنة والرياض	100.0
الصناعة	
شركة التصنيع الوطنية	6.2
المواد الاستهلاكية والرعاية الصحية	
مجموعة صافولا	10.2
ساكنس فيث أفتيو - السعودية	54.2
شركة خدمات المشاريع الوطنية	69.0
الفنادق	
شركة المملكة للاستثمارات الفندقية	
أي إف إي للفنادق والمنتجعات الإعلام	1 (أقل من)
الشركة السعودية للأبحاث والتسويق متفرق	25.5
الشركة الوطنية للخدمات الجوية (ناس)	9.0

للمصدر: "المملكة القابضة" و "الاقتصاد والأعمال" 2007

حتى تاريخه نحو 8,8 في المئة إضافية من المعدل الذي كان وصله في نهاية العام الماضي، وفي مثل هذا الجو الكئيب تراجعاً إلى النصف تقريباً إصدارات الأسهم الأولية في منطقة الخليج، كما تراجع متوسط فائض التغطية في الاكتتابات المعروضة إلى نحو 6,5 مرات تقريباً في أول ستة أشهر من هذا العام في مقابل 60 مرة في الفترة ذاتها من العام الماضي.

إعادة حسابات

هذه المؤشرات السلبية فاجأت بالطبع خطة الأمير الوليد الذي بدأ منذ مطلع العام الحالي في إعادة حساباته يهدفه بمساعدة من مستشاريه الماليين وخصوصاً بنك "سامبا"، لكن الأمر الأكيد هو أن الوليد كان قد ألزم علناً بالإصدار ولم يجد ملائماً الانسحاب من السوق رغم أن ذلك كان من حقه تماماً. ولهذا السبب اختار رئيس "المملكة القابضة" السير في حل وسطي يقضي بعدم الانسحاب من السوق لكن في الوقت نفسه خفض الإصدار إلى الحد الأدنى الذي يتماشى مع الظروف، علماً أن الإصدار يحمل على الفور فائدة كبيرة للشركة هي توفير وسيلة لتسعير السهم وتعزيز قدرتها على الاقتراض وتعبئة الموارد من السوق. لكن من أجل بلوغ تلك التسوية وضمن إنجاز الإصدار تحتم تقديم توضيحية أساسية هي القبول بتقييم المحفظة شركات "المملكة" يقل بصورة محسوسة عن الرقم 24 مليار دولار، الذي قيمته به الشركة قبل عام، إذ انحسر التقييم الذي وافقت عليه "هيئة سوق المال" إلى نحو 18,6 مليار دولار (63 مليار ريال سعودي).

لكن خفض حجم الإصدار وتقييم الشركة جاء أيضاً نتيجة للمداولات الحثيثة التي جرت خلف

برعاية

مطابقة الرئيس ونس العالميين بن علي
رئيس الجمهورية التونسية

ملتقى تونس الاقتصادي

٩ - ١٠ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٧ - فندق كارطفو البلاس - قيرت - ضفاف قرطاج

شارك في هذا الحدث للتعرف على :

معظم الشركات الناشئة في تونس والبلدان المجاورة
والتي تسعى إلى جذب الاستثمارات الأجنبية
والتحديث

كما ستتاح فرصة للقاء مع المسؤولين الحكوميين
والذين هم على دراية بالبيئة الاقتصادية في تونس
والمناطق المحيطة بها. وستتاح فرصة للقاء مع
المسؤولين في تونس

تنظيم



الرعاية التامة

الرعاية الماسية



FINACorp



KARTHAGO
GROUP



بنك تونس العربي الدولي
BANQUE INTERNATIONALE ARABE DE TUNISIE

الشركاء الرسميون

الرعاية الفضية

الرعاية الذهبية



Tunisair Valeurs



اتصالات تونس
TUNISIA TELECOM

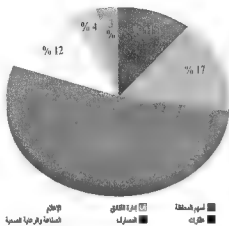


تونس: 774 487 3196 - فاكس: 774 487 3196

البريد الإلكتروني: tunisair@tunisair.com

www.tunisair.com

توزع استثمارات الملكة القابضة (حسب قطاعات النشاط)



كانت خطوة جريئة وإن محسوبة بدقة لأنها تمثل قبولاً طوعياً منه بالوقوف تحت مجهر السوق، كما أنها تعكس رغبته الصادقة في دعم اتجاه تحويل الشركات العائلية إلى شركات مساهمة وبالتالي تعزيز ثقافة الانضباط والشفافية (Corporate governance) في إدارة المؤسسات الاستثمارية والشركات. ويجب الإقرار بأن عدداً قليلاً من العائلات السعودية تحولت حتى الآن (كما فعلت مجموعة "الزامل" مثلاً) أو قد يجري في المستقبل على قبول تحدي التحول إلى شركات مساهمة عامة وبالتالي فتح الباب للعوم والسلطات الرقابية على السوق.

لكن مهمة الأمير الوليد لم تنته بالتاكيد مع نجاح الإصدار، بل ربما تكون مهمته الفعلية أو متاعب المستقبل قد بدأت الآن وبمجرد بدء التداول في سهم الشركة في السوق، لأن الأساس موجود لبروز اختلافات في الثقافة والنظرة بين الأمير الوليد وبين الملون مساهم أو أكثر الذين سيحملون سهم الشركة ويتعاملون به في المستقبل القريب. أما السبب المحتمل لسوء الفهم فهو (نأسف للكتاب) في كون شركة "الملكة القابضة" مختلفة جوهرياً عن الشركات التي يتعامل بها المضاربون وذلك باعتبارها "شركة-محفظة" وليس شركة ذات نشاط محدد وخاص وقابل للتقييم المستقل.. وعلى عكس الكثير من الشركات التي تهتم بإعلان نتائجها كل ثلاثة أشهر أو نصف سنة، فإن شركات المحفظة تتبع استراتيجيات استثمار طويلة الأجل في شركات قائمة وتعتبر من غير اللطفي الحكم على أدائها أو أداء شركاتها بمنظور الأمد القصير. وهنا بالتحديد يكمن التحدي الأكبر أمام رئيس "الملكة القابضة" ومهندس نجاحاتها، إذ كيف سيتمكّن التوفيق بين ثقافة الاستثمار للمدى الطويل التي يتبعها والتي نجح فيها وبين ذهنية المضاربة أو "التجارة" السائدة في السوق السعودية والفرقعات المرتفعة غالباً للمتعاملين؟ وكيف سيتمكّن لـ "ثقافة المدى الطويل" إعادة تحقيق حملة الأسهم السعوديين والفوز بـضامهم ولدى طويل أيضاً. ■

الكواليس مع "هيئة سوق المال" والتي كانت تجري من زاويتها تقييماً حذراً للنتائج التي قد تنجم عن طرح كمّ هائل من الأسهم الجديدة في سوق متعينة أصلاً ومستمرة باتجاه الركود. وقد توافق الجميع في النهاية على أن السوق "لا تتحمل" فعلاً طرحاً يتجاوز نسبة الـ 5% في المئة، لكن تمّ في الوقت نفسه إبقاء الباب مفتوحاً لبعض الزيادة في كمية الأسهم المعروضة في حال توافر طلب يفوق ما كان متوقعاً. كما أن شركة "الملكة القابضة" وفي سابقة أخرى في الإصدارات السعودية لم تلحظ هذا أقصى لعدد الأسهم التي يمكن الاكتتاب بها، بل اكتفت بتحديد حد أدنى فقط. ويعود ذلك بالطبع إلى أن الحصة

استثمارات الوليد متنوعة دولياً وسعودياً لكن "هيئة سوق المال" انتهت إلى "الاعتماد الكبير" للمحفظة على أسهم "سيتي غروب"

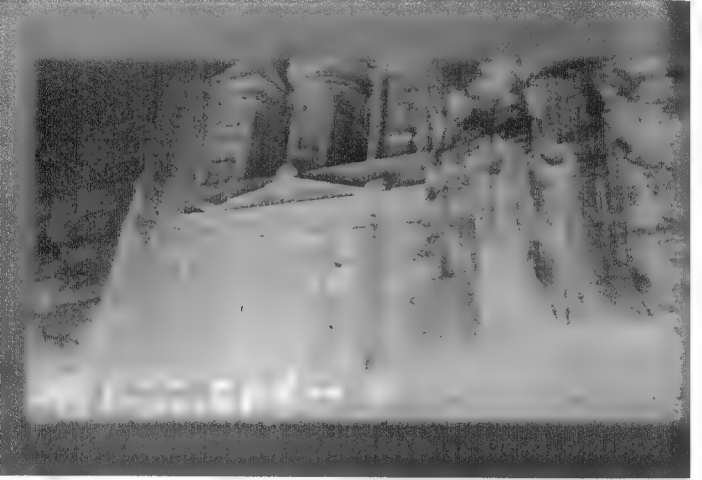
الإقبال الذي كان متوقعاً على الإصدار من المواطنين السعوديين يلغي الحاجة لتحديد حد أقصى.

خطوة جريئة .. وتحديات

يجب القول في الختام، أن خطوة الأمير الوليد بطرح جزء من شركة "الملكة القابضة" للاكتتاب من الجمهور



تعرف على إحدى عجائب الدنيا بين معالم البتراء الساحرة



يفخر موظفو خدمة العملاء لدينا بمعرفتهم المحلية للبلد وقدرتهم على مساعدة الضيوف لخوض تجارب مثيرة واستكشاف معالم أصيلة تترك لديهم ذكريات لا يمكن نسيانها.

وهل من حدث يخلد في الذاكرة أكثر من التجول بين معالم مدينة البتراء العريقة، المنحوتة في الجبال الصخرية الشاهقة على أطراف وادي عربة في الأردن منذ ما يزيد عن ٢٠٠٠ سنة، ولقد احتلت هذه المدينة المرتبة الثانية بين عجائب الدنيا السبع الجديدة في تصويت جرى مؤخراً على نطاق العالم.



انتركونتيننتال.
فنادق وممتلكات

وزير المال اللبناني جهاد أزور: استقرار الوضع المالي رغم التأزم السياسي

حاوره: بهيج أبو غانم



إذا كان معروفًا أن لا أحد يحسد وزير المالية في معظم الدول، إن لم نقل جميعها وفي ظروف عادية، فكيف يمكن لأحد أن يحسد وزير المالية في لبنان وفي ظل الظروف الصعبة، بل والحرجة التي يشهدها لبنان منذ مجيء حكومة الرئيس فؤاد السنيورة في يوليو 2005، وقبل ذلك.

وإذا كانت الإدارة العامة تصعب في مثل هذه الظروف فإن إدارة السياسة المالية تغدو أصعبها على الإطلاق، نظراً إلى التأثير الكبير للعوامل السياسية والأمنية على الشائين الاقتصادي والمالي.

ومع ذلك، فإن وزير المالية د. جهاد أزور يعمل بدأب لافت، وبمتابعة يومية تصل إلى حد الشغف، لا محبة بالواقع بل حرصاً على تحمل المسؤولية الدقيقة في هذا الطرف الدقيق، والالتزام بتبعاتها. والأمر اللافت في الوزير أزور، هو ذلك التألول الكبير في زمن عز فيه التألول، وتلك القدرة لديه للتطلع إلى المستقبل وتهيئة رؤية متكاملة له من دونها لا يمكن للبنان أن يستعيد ما خسره...، غير أن هذا التألول لدى الوزير أزور لا يحجب عنه الواقع، ولا التفكير الواقعي بمعالجة الوضع المالي في ضوء المعطيات الراهنة.

من هنا يعتبر الوزير أزور أن المحافظة على الاستقرار المالي المحققة وفقاً لأرقام نهاية النصف الأول تجيب على أسئلة القلق والتخوف، لكنها ليست هي بالطبع أقصى الطموح، غير أن الاستقرار يوفر الشروط الأساسية لتحقيق المعالجات المطلوبة، ويبقي على القدرة لمواجهة أي تطور.

الحوار مع وزير المالية تناول وضع المالية العامة في شقي الإيرادات والنفقات، واستعرض موضوع "باريس 3" والخطوات التي تمت من خلاله سواء على الصعيد المالي أم على الصعيد الاقتصادي لجهة دعم القطاع الخاص، أم على الجانب الإصلاحي والخطوات التي اتخذت. وهذا الحوار:

استقرار على الرغم...

■ كيف تنظرون إلى وضع المالية العامة في ظل هذه الظروف الصعبة؟

□ لا شك في أن السؤال الذي يراود أذهان الناس في ظل الوضع السياسي الذي نخيشه الأوضاع الاقتصادية منذ أكثر من عامين، هو: هل هناك قلق معين؟ وهل ثمة تخوف من تفاقم خطير؟

على الرغم من تضارب عوامل سلبية عدة في النصف الأول من العام 2007 وفي مقدمتها العامل السياسي، وعلى الرغم من تداعيات حرب يوليو 2006 وتداعياتها على الصعيدين الاقتصادي والمالي، وعلى الرغم من استعمار ارتفاع أسعار النفط وما ذكّته الخزينة من أعباء إضافية تتصل بدعم مؤسسة كهرباء لبنان، وفي ظل عدم قدرة لبنان على الاستفادة الكاملة من نتائج وإيجابيات مؤتمر "باريس 3" لاسيما لجهة خفض الفوائد؛ على الرغم من كل ذلك، فإن ما نراه إن هناك استقراراً في الوضع المالي، بل إن هناك تمسكاً في الإيرادات العامة متأثراً من معظم مصادر الإيرادات سواء كانت من ضريبة الدخل أو ضريبة الفوائد، أو ضريبة القيمة المضافة، أو تحويلات الاتصالات وسواها. ومع ذلك، برزت ملاحظات حول تراجع بعض الإيرادات التي تعكس واقع الحركة الاقتصادية.

■ ما هي الإيرادات التي تراجع؟

□ الجواز كان في تراجع الإيرادات المتأتية من الرسوم العقارية وهو أمر يعكس انحصار النشاط العقاري بخلاف ما كان عليه سابقاً. وهناك

تراجع في رسم الطابع الذي يعكس حركة الانتقالات والعقود. ومع ذلك، هناك حصص مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي. وإذا استثنينا كتلة الكهرباء (نحو 850 مليار ليرة في النصف الأول) وخدمة الدين، نجد أنه كان هناك ضغط في النفقات لا يستهان به، على الرغم من أن الحكومة دفعت في مطلع العام شهراً إضافياً للعسكريين تقديراً لجهودهم أثناء حرب يوليو، وللجهود التي بذلت من أجل انتشار الجيش في الجنوب.

إذاً، الاستقرار في الوضع المالي مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي بما يتعلق بعمليات الدولة بعيداً عن موضوع الدين، يشكل نقطة أساسية تساعدنا حالياً على عدم اللجوء إلى رفع الغوائد سواء على الليرة أو العملات الأجنبية، وبمساعدة على عدم الضغط على الأسواق المالية، لأن إيراداتنا تغطي النفقات بل تفيض قليلاً ونستخدم هذا الفائض لدفع جزء من الفوائد.

تحويل الاحتياجات

■ هناك تساؤل أيضاً حول القدرة على تمويل احتياجات الدولة؟

□ طبعاً، إنَّ الشقَّ الثاني من القلق يتعلق بمدى قدرة الدولة على تمويل احتياجاتها خلال العام 2007 في ظلِّ الظروف الصعبة. فجميع يعرف أنَّ الظروف السياسية تُترجم فوراً وفي معظم الأحيان تشنجاً في الأسواق النقدية وتالياً، تشنجاً في الفوائد. وهذا الصدد يشير إلى أنَّ الاحتياجات التمويلية للنصف الثاني هي أقل من تلك التي كانت في النصف الأول، لاسيماً بالليرة. وهذه الحاجات التمويلية من السوق هي محدود ملياري دولار تمثل الاكتتابات التي تستحق هذا العام والمائدة لمؤسسات مالية ومستثمرين في القطاع الخاص. وفي إزاء ذلك هناك إجراءات ستُخذ لتدبير ولاستباق أيِّ تطور قد يؤثر على قدرتنا التمويلية. وهذا التوجه هو امتداد للسياسة التي اعتمدها الحكومة منذ سنتين وحتى الآن، والتي من مآورها الأساسية المحافظة على الاستقرار من خلال سياسة ترقيب مالي. وسياسة انضباط مالي بأعلى درجة ممكنة في ظلِّ هذه الظروف. وهذا المورد يضاف إلى مجوريهما وضع البرنامج الإصلاحي، والعمل على تحريك الاقتصاد، بل وأحداث تغيير جوهري في الاقتصاد والمالية العامة.

من هذا، وعلى الرغم من وجود هواجس لدى المواطنين وبعض المستثمرين، فالأمور تحت السيطرة ولا أتوقع أيَّ ضغط كبير إضافي في الأشهر المقبلة حتى لا يبيت الظروف على حالها، مع العلم أننا إلى المحافظة على الاستقرار على مدى عامين يمكننا من خفض الدين لدى مصرف لبنان بنحو 3 مليارات دولار. وهذا من شأنه أن يعزِّز من سيولة مصرف لبنان ومن قدرته على التحكم، فضلاً عن أنَّ ذلك حقق نقية للعلاقة بين المصرف المركزي والخزينة.

تسديد متأخرات

■ ولكن أتمَّ يحصل هذا الاستقرار على حساب بعض الالتزامات

تراجع في إيرادات الرسوم والطابع وتحسن في ضريبة الدخل والقيمة المضافة

الترتبة على الدولة؟

□ بالعكس، فهناك مجموعة من المتأخرات التراكمية على الدولة تمَّ تسديد جزء منها ولا يزال هناك جزء، ولكن تمَّ تسديد الجزء الأساسي والبالغ بإجماله نحو 800 مليار ليرة. ويتمثل ذلك بدفع الديون على الدولة للصندوق الوطني الضمان الاجتماعي

وبعد صدور قانون التخصيص سوف يتمَّ تسييط المبالغ للتقنية (نحو 800 مليار) على مدى 10 سنوات. كذلك خفضنا ديون الدولة المتعلقة بالاعتمادات والمقبرة بنحو 270 ملياراً، وكذلك تمَّ الأمر بنسبة إلى المستشفيات والمقاولين. وهذا يعني أننا حافظنا على الاستقرار وعلى قدرة الدولة في القيام بواجباتها وكان ذلك من دون أن ترتفع الفوائد ومن دون اللجوء إلى إجراءات غير مبطية كالاستدانة من مصرف لبنان، وكذا نمر بظروف يما هي الأصعب التي شهدناها لبنان بعد الحرب الأهلية، وهي ظروف حائلة يضغط سياسي وأمني كبيرين.

معادلة الاستقرار

■ المهم أن تبقى هناك قدرة على التحكم، ليس كذلك؟

□ طبعاً، ولكن لا رجعتنا إلى الوراء قليلاً، نرى أنَّ السنة الأولى من عمر الحكومة أي من يوليو 2005 إلى يوليو 2006، كان هناك تحسن كبير سواء على صعيد الوضع المالي أو الوضع الاقتصادي. وهذا يعني سواء مقارنة مع السنة التي سبقت أو تلك التي تلت، أنه في السنة الأولى من عمر الحكومة كانت لدينا قدرة على التحكم في غياب أي أحداث لاسيماً من جانب إسرائيل. ففي ذلك العام (يوليو 2005 - يوليو 2006) تحسنت الإيرادات وانخفضت النفقات، وتحسنت الشائش الأولى، وتراجعت الفوائد بشكل ملحوظ، وترسخت الفائض في ميزان المدفوعات، وترسخت التوازن الاقتصادي، وكان ثمة نشاط في الحركة التجارية وفي حركة الاستثمار. وهذا الوضع عايناه في ظهور صعوبة للرحلة بعد حرب يوليو وتداعياتها وما رافقها من ضغوطات مالية وأمنية كانت لها تأثيرات سلبية واضحة. وعلى الرغم من ذلك، لدينا إصرار على المحافظة على معادلة أساسية هي معادلة الاستقرار ولا بدَّ من خلالها أن نتمكن من المحافظة على القدرة الشرائية للعملة، ومن خلالها يمكن ضبط التضخم وتجنب ارتفاع الفوائد وتجنب، بالتالي، أية ضغوطات مالية جديدة.

الإيرادات: كيف ولماذا؟

■ اشرتم إلى تحسنت الإيرادات العامة رغم الظروف الصعبة. كيف تفعلون ذلك؟

□ هناك عوامل عدة وراء ذلك وأول عامل أساسي يكمن في أنَّ الاستهلاك في لبنان ما زال محافظاً على وتيرته. وعلى الرغم من أممحلال الرسوم على الحروقات، ظلَّ حجم الاستهلاك وحجم الاستيراد مستقرين. ثمَّ إنَّ الطلب الإقليمي ساهم في ارتفاع مستوى الإنتاج، وبالتالي مستوى التصدير الذي زاد في النصف الأول بنحو 15 في المئة. إنَّ ذلك، يبدو أنَّ هناك دخول أموال إلى ارتفاع الكتلة النقدية والمتوقع أن يصل في نهاية العام إلى نحو 8 في المئة. يضاف إلى ذلك كله تحويلات اللبنانيين العاملين في الخارج، وهذا فضلاً عن أنَّ جزءاً من هذه الإيرادات ناتج من عمليات

نتائج النصف الأول الفضل

من توقعات صندوق النقد الدولي

الاقتصاد اللبناني أظهر ديناميكية وقدرة على امتصاص الصدمات

بمدخل بيروت الشمالي، ومع شركات الاتصالات. وهذه القضايا عالجتها الحكومة وتحتل عبة معالجتها، وهي كانت بمثابة مواضيع عالقة تُسبب العلاقات الاستثمارية بين لبنان ودول ومؤسسات عدة، وتعطي للمستثمر نظرة سلبية، علماً أنّ هذه القضايا يتم الهروب منها بالسياسة، غير أنّ الحكومة كانت مصرة على معالجتها إذ لا يمكن الانطلاق بتحريك العجلة الاقتصادية بدون معالجة هذه المشاكل المزمنة.

أما بالنسبة إلى حركة الإنفاق فنحن، كوزارة مالية، نواجه ضغوطات من إدارات ومؤسسات عدة لزيادة الإنفاق، لكننا نذكر في الوقت عينه أنّ ضبط الإنفاق أمر مهم على المدى متوسط وطويل الأجل. وإذا لم يتم هذا الضبط، فإنّ أي إيراد إضافي يذهب هدراً. لذا، حافظنا على الاستقرار الإنفاقي رغم المبادرات التي تمّ اتّخاذها مثل الشهر الإضافي للعسكريين، ودعم المازوت وأواخر العام الماضي، ودعم القمح المستعدين فيه، ناهيك عن الدفوعات للضمان الاجتماعي والمستشفيات... وبالتالى، فإننا إذا استثنينا دعم الكهرباء وخدمة الدين، نلاحظ أنّ النفقات لم ترتفع مقارنة بالعام الماضي، أو ربما هي انخفضت بعض الشيء.

النتائج والتوقعات

وهذه النتائج تعني لنا الكثير في أنها جاءت أفضل من التوقعات. ففي "باريس 3" وضعنا مع صندوق النقد الدولي برنامجاً تمّ فيه تحديد توقعات فصلية سواء للأرباح المالية أو للإجراءات الإصلاحية للتحفّة. ولغاية الفصل الثاني من هذا العام كانت النتائج أفضل بكثير مما كان متوقعاً من قبل الصندوق.

في النسبة إلى معيار الفاخص الأولي فقد جاء أفضل مما كان متوقعاً وينمو 900 مليار ليرة أي ما يمثل 2 في المئة من الناتج المحلي، وهذا الأمر يعطي هامشاً بموضوع الدين ونسبة الاستدانة أقل بنسبة 600 مليار ليرة. أما نسبة التمويل من مصرف لبنان فهناك أقل بكثير. أما ما يتعلق بالفوائد فلم تنخفض لسوء الحظ بسبب الأوضاع السياسية التي أعقبت

تحت سابقاً وبخاصة إيرادات ضريبة الدخل. وهكذا نجد أنّ دخول رؤوس الأموال أو الاندثار ساعد في رفع مستوى ضريبة الـ 5 في المئة على الفوائد، وحركة الاستهلاك ساعدت على رفع إيرادات القيمة المضافة ورسوم الاستهلاك، كما أنّ عدم مرونة الاستهلاك ساعد على رفع إيرادات الاتصالات ما جعل العائد منها مستقرّاً. وهذه النتائج تشير إلى أنّ في بعض محاور الاقتصاد استمرار في النموّ من دون أن يعني ذلك إغفال نقاط الضعف لاسيّما في قطاع السياحة، وفي مناطق معينة تأثرت سلباً بالتشجّع في مقدّم في العاصمة التي تشهد استمرار الاعتصام في أسطها، علماً أنّها كانت مسرحاً لتفجيرات عدة.

الأمن والاقتصاد

■ هل هناك "دولار سياسي" في هذه المرحلة يساعد على هذه الحركة؟

□ باعتباري أنّ هناك فترة لدى اللبنانيين. ففي الاقتصاد ظاهرة تسميها وهي فترة الاقتصاد وقدرة الاستهلاك على التأقلم السريع. فاني توجّه إيجابي تتم ترجمته إلى استثمار في الاستهلاك وإلى حركة جديدة. فكلما حصل حادث أمني تصاب الحركة بالشلل، وكلما ابتعدنا عن الحادث أسبوعين أو ثلاثة أسابيع تعود الحركة. هذه هي ديناميكية ومطاطية الاقتصاد اللبناني القادر على امتصاص الصدمات. وبالطبع كلما كثرت الصدمات كلما ضعفت هذه القدرة لأنّها تُستهلك تدريجياً. ومع ذلك، فإنّ قدرة امتصاص الصدمات وإمادة الانطلاق ظاهرتان ملفتان للنظر وهذا أمر أساسي ينبغي أخذه في الاعتبار.

ضبط الإنفاق

■ ماذا عن الوضع في جبهة الإنفاق العام؟

□ على مستوى الإنفاق كانت هناك مجموعة من المتأخرات المتراكمة التي تمّت معالجتها وسبقت الإشارة لها. كما كانت هناك مجموعة من النزاعات القضائية القائمة التي تمّ حلّها مع شركات عدة بينها في المطار، ومع شركة المانية في ما يتعلق

ملخص الوضع المالي بملايين الليرات

النسبة %	الفرق	لغاية يونيو 07	لغاية يونيو 06	يونيو - 07	يونيو - 06
1. عمليات الموازنة					
1.1 الإيرادات					
1.1.1 الإيرادات الضريبية					
1.1.1.1 منها إيرادات الجمارك					
1.1.1.2 منها الضريبة على القيمة المضافة					
1.1.2 الإيرادات غير الضريبية					
2. النفقات					
1.2.1 نفقات عامة					
1.2.2 منها نفقات على حساب موازنات سابقة					
2.2.2 خدمة الدين					
2.2.2.1 دين داخلي					
2.2.2.2 دين خارجي					
5.67	220.786	4.116.566	3.895.780	549.634	390.694
-0.01	-395	2.900.832	2.901.227	370.224	335.279
9.64	54.897	624.148	569.251	84.930	93.062
7.56	67.161	955.156	887.995	109.562	113.674
22.24	221.181	1.215.734	994.553	179.410	55.415
11.01	506.226	5.102.711	4.596.485	779.565	862.291
8.97	218.448	2.655.097	2.436.649	386.285	453.275
15.27	74.295	560.855	486.560	12.695	4.291
13.32	287.778	2.447.614	2.159.836	393.280	409.016
17.37	192.292	1.299.466	1.107.174	200.626	221.336
9.07	95.486	1.148.148	1.052.662	192.654	187.680

القاهرة للإستثمار

شارك في هذا المؤتمر الهام

- لتبسيط الضوء على مقومات الاقتصاد المصري وآفاقه الواعدة • لاستكشاف فرص الأعمال والاستثمار
- لتعميق المعرفة بالقطاعات • للاطلاع على المشاريع الجديدة
- لإنشاء وتوثيق العلاقات مع رجال الأعمال والسياسة الاقتصادية في مصر

أبرز مواضيع الملتقى

- آفاق الاقتصاد المصري • سياسات الإصلاح وبرامج تخصيص • تحديدات للرحلة المقبلة
- فرص الأعمال والاستثمار في
- الصناعة التحويلية - الزراعة والصناعات الغذائية - النقل البري والبحري والنهري - السياحة: المناطق السياحية الجديدة والخدمات
- المكاملة - الاتصالات والمعلوماتية: الجيل الثالث والخدمات المصرفية الهاتفية - الإسكان: المدن الجديدة وفرص الاستثمار العقاري -
- المصارف السوق المالية - خدمات التعليم والصحة مشاريع الطاقة والبنية التحتية

المنظمون



الهيئة العامة للاستثمار و المناطق الحرة



وزارة الاستثمار في مصر



ـباريس3ـ يضاف إلى ذلك أن الإجراءات الإصلاحية وليس المعايير الرقمية جاءت أيضاً بأفضل مما كان متوقّعا، على الرغم من الضغوط السياسية الكبيرة التي تؤثر مباشرة.

رؤية مستقبلية

هل المحافظة على الاستقرار

■ **ما أقصى الطموح؟**
 المحافظة على الاستقرار أمر مهم جداً في هذه المرحلة، ولكنه من دون شك ليس الأساس الأمر الأساسي هو التفكير في كيفية إعادة الاقتصاد وفي بلورة مشروع اقتصادي جديد للبنان نستطيع العمل بهدوء عندما تتوضح الصورة السياسية ويصبح هناك أفق سياسي لسنوات عدة.

فما هو الأفق الاقتصادي الذي ينبغي تحضيره؟ وما هي "الأجندة"

الاقتصادية والمالية والاجتماعية المطلوب وضعها؟ كلنا نشعر بأن هناك قدرة كامنة في الاقتصاد اللبناني تسمح له بأن يكون على درجة أعلى من الكفاءة والنمو. وكلنا نشعر بأن الاقتصاد اللبناني قادر على أن يكون في موقع أفضل بكثير ويتوفر فرص عمل أكثر بكثير، ويتلاقى إقليمي أقوى. وهذا يتطلب وضع رؤية سريعة التنفيذ، فلنكن نستعيد موقعا إقليميا ينبغي أن يكون هناك طموح مرتكز على عدد من التوجهات الاستراتيجية. ما هو دور الخدمات الأساسية كالالاتصالات والكهرباء، وهذا أممية الخصخصة؟ ما هي الأنظمة المطلوب تطويرها أو تغييرها جزئيا؟ ما هي القطاعات التي يمكن أن يمتدّز بها لبنان؟ ما دور الدولة في تحقيق كل ذلك؟ كيف يمكن استرداد فرص العمل التي خسرها لبنان؟ كيف ينبغي أن نسوّق لبنان إقليميا؟ كيف يمكن تحسين حياة الإنسان، وتحسين البيئة التي يعيشها بما في ذلك احترام قوانين السير؟ أي دور للتعليم وهو السؤال الأساسي لأننا نطلب للتعليم كخدمة عامة بينما هو استثمار بامتياز؟ من دون هذه الأسئلة لا يمكن أن نستعيد ما خسره لبنان، فلا بدّ من وضوح الرؤية ولا بدّ من الاستعداد لذلك.

ماذا للقطاع الخاص؟

■ **بالعودة إلى الوضع الاقتصادي، ماذا قدّمتم للقطاع الخاص سواء عبر "باريس3" أو من خلال خطوات الحكومة؟**
 أو أن أتناول الموضوع بطريقة أخرى، لقد نظرت الدولة من خلال مؤتمر "باريس3" على نحو لا يشمل الموضوع المالي فقط بل يشمل كذلك أمرين أساسيين: الأول، إعادة إطلاق النمو الاقتصادي، والسعي إلى تأمين تمويل له فتّمزّردد 1,3 مليار دولار، وصل منها 800 مليون، ويتمّ تنفيذ الباقي من خلال المصارف. بالإضافة إلى ذلك، اتخذت الحكومة مجموعة من الإجراءات جزء منها للتخفيف من معاناة بعض المؤسسات التي تأثرت بحرب يوليو وتدابيرها،

علماً أن الحكومة دفعت تعويضات مباشرة أو غير مباشرة لقطاعات عدة تعتبر المرة الأولى منذ 30 عاماً.

والثاني، هو الشأن الاجتماعي الذي كان له حيز كبير في "باريس3" حيث أن 40 في المئة من الإجراءات التي وضعت كانت لدعم القطاع الاجتماعي. وبالتالي كان الاقتصاد ككل يحظى لدى الحكومة بأهمية موازية لأهمية الاستقرار المالي ومعالجة مشكلة الديونية.

الصعوبة في ذلك أن أي خطة إيجابية تأتي في حالة معينة غير إيجابية تفقد من نتيجتها، وأي دعم لا تقمّه لا يغني ولا يُعوّض، خسارة اقتصادية، فالدعم يساعد على اجتياز مرحلة صعبة لكنه ليس هو الذي يخلق النمو وفرص العمل، من ناحية أخرى، فإن أي تحسين

يمكن تحقيقه يستهلكه أي حدث أممي أو سياسي يحصل، وأي هاجس أو خطر قد يساور الأنعام، فعلى سبيل المثال، إن تأخير خصخصة الاتصالات يعني عمليا أن مليارات من الدولارات من الاستثمارات لم تأت، وأن الوظائف لم تتوفر، وأن انخفاضاً في الكلفة لم يحصل وأن تحسيناً في الخدمة لم يتحقّق. كما أن تأخير تنفيذ بعض القوانين في مجلس النواب أضر الكثير من القضايا، مثل قانون "الأوفشور"، وقانون تطوير الأسواق المالية وقانون تبسيط الإجراءات المصرفية... من هنا الصعوبة في إدارة السياسة الاقتصادية في هذه المرحلة لأن أي إجراء يتمّ اتّخاذها في إطار أو بيئة غير ملائمة، يفقد الكثير من وقعه أو من نتائجها أو انعكاساته.

الإيفاء بالالتزامات

■ ماذا تحقّق من "باريس3" على أصعدة أخرى؟

□ إن تقرير صندوق النقد الدولي الذي سيصدر قريباً سوف يشير إلى أن لبنان حقّق التعميدات التي التزم بها خلال الأشهر الستة الأولى، وأن الدعايج المالية هي موازية أو حتى أفضل من التوقّعات. هذا كان الخيار الأول وفيه أمور متعلّقة بالقضايا الاقتصادية والمالية والخصخصة والسائل الاجتماعية. أما الخيار الثاني الذي اتّخذناه فتمثّل في كيفية تجييش الدول والمؤسسات الداعمة للبنان لمواصلة دعمها خلال هذه الظروف. ويوضح التقرير ما تمّ تحقيقه خلال الأشهر الستة الأولى. وكان التركيز على التوصل للشاوع الدول والمؤسسات في ما يتعلق بمؤتمر "باريس3" خصوصاً وأن وزارة المالية كانت الجهة المشرفة على المؤتمر، وكان الهدف من التوصل المباشر هو معرفة المبالغ للورودة وتسريع استحداثها إضافة إلى خلق علاقة متواصلة وفعّالة متبادلة مع هذه الدول والمؤسسات.

وحتى لهذه الغاية عقد اجتماعين في باريس خلال الأشهر الستة الأولى لعرض تطوّر العمل، كما عقد اجتماع في

تمويل احتياجات النصف الثاني متوفر والاكتتابات المستقّة بحدود مليار دولار

What advantage do these top GCC organizations share

Dubai Courts
KSA Ministry of Interior
Dubai Civil Aviation
Better Homes
Jeddah Islamic Port
Tameer Holding



They've all enhanced their businesses using Mitel® IP Solutions.

Find out how you, too, can take advantage of IP by visiting
Mitel at Gitex:

Stand Z-Q20, Za'abeel Hall

Or at our Dubai Office.

Mitel Networks, Dubai Internet City, Building 9, Office 122.

Visit www.mitel.com or call +971 4 391 6721.



MITEL

| it's about **YOU**

واشنطن للمجموعة الأساسية Core التي شاركت في تحضير مؤتمر "باريس 3"، كذلك الأمر جرى توقيع عدد من الاتفاقيات مع السعودية والإمارات وفرنسا والولايات المتحدة وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومع البنك الأوروبي للاستثمار لناحية المبالغ المتعلقة بقطاع المال والمؤ

الاقتصادي وإصلاحات الدولة. كذلك وقعنا اتفاقية مع البنك الأوروبي للاستثمار والمؤسسة الفرنسية للتنمية مع "بارد" لإنشاء صندوق استثمار بقيمة 20 مليون دولار حيث ستساهم هذه الجهات الأوروبية بنصف قيمة الاستثمار. وهذه مسألة أساسية كونها تساعد في إعادة إطلاق

الحركة الاقتصادية. بالطبع لم تسمح الظروف السياسية والأمنية لهذا الجزء بأن يأخذ مداه، ونعمل حالياً على تأمين إجراءات إضافية لدعم قطاع السياحة. هذا في ما يتعلق بالتمويل المالي، أما في ما يخص تمويل الإصلاحات فقد أجرينا مفاوضات مع البنك الدولي وصندوق النقد ومع الولايات المتحدة وفرنسا والسعودية والإمارات وصندوق النقد العربي، وسبباً تدريجياً ترجمة هذه المفاوضات إلى واقع حيث توقع الحصول على مليار دولار خلال العام الحالي.

أما الخط السراشيحي الثالث فيتعلق بمساعدة الإصلاحات والتي هي إحدى المشاكل الرئيسية التي عانى منها لبنان في الماضي لأسباب عدة أهمها عدم تحويل الأفكار والخسطات إلى برامج عملية يتم تنفيذها ومن ثم متابعة نتائجها. هذا بالاستعانة بشركة دولية وضعت لنا هذا النظام. الأمر الثاني، هو التنسيق بين الوزارات والإدارات. وقد أوجدنا 3 لبنان ووزارة اقتصادية مالية، اجتماعية، ولجنة متعلقة بالخصوصية والبنية التحتية. ويرأس رئيس الحكومة هذه اللجان التي تضم الوزراء والمؤسسات المعنية، ولكل لجنة وزارة أو مؤسسة تتولى التنسيق على مثال أن وزارة المالية هي المنسق للجنة الاقتصادية المالية، وبالتالي على الرغم من الظروف السياسية الحالية وكزنا بطريقة دورية بمطلة باجتماعات ومتابعة على أن تبدأ كل المؤسسات ببرمجة عملية الإصلاح وأن تكون تقيماً، ومعدنا للغاية الآن اجتماعين للجان يبتن أن هناك تحسناً في عملهم.

الإصلاح

■ نتحدثون عن الإصلاح، فما الذي تحقق على هذا الصعيد؟
□ أصبح أن الظروف التي صر بها البلاد صعبة لكنها لا توقف العمل. ومثال على ذلك أننا حصلنا من الأمم المتحدة على جائزة من مسابقة دولية يشترك فيها أكثر من 150 بلداً، وفازت إمارة دبي بهذه الجائزة التي تعتبر ذاتها أكثر المدن الإدارية تطوراً. في المقابل قمنا بتقريرنا الأول في أغسطس 2006 بعد نحو 10 أيام فقط من انتهاء الحرب. وجرى اختيارنا ضمن القائمة المختصرة التي تم وضعها وطلبوا منا معلومات إضافية، وتمكننا خلال هذه الظروف الصعبة أن ننجز في مسألة متعلقة بالخدمة العامة.

وبالطبع هذا ليس إنجازاً فردياً بل مجهود سدوات تمتد إلى أكثر من 15 عاماً جرى توجيهها خلال هذا العام، الأمر الذي يعني أنه على الرغم من الظروف الصعبة

يكن القيام بإصلاح. ففي قطاع الاتصالات أيضاً، تقوم الوزارة بعدد من الخطوات لتطوير القطاع في مجال الإنترنت والخدمات

مؤتمر "باريس 3" خصص 1,3 مليار دولار للقطاع الخاص وصل منها 800 مليون وتوزع عبر المصارف

وتحويل القطاع إلى أن يعمل وفق الأصول الاقتصادية الدولية على الرغم من الأوضاع الراهنة. في قطاع الكهرباء الذي هو الأصعب، والأكثر تكلفة، استطعنا أن نحاذ عدد من القرارات المتعلقة بمستقبل القطاع، فطلبنا من

مؤسسة التمويل الدولية (IFC) تحضير آلية لإشراك القطاع الخاص في الإنتاج حيث أننا بحاجة إلى أكثر من 800 ميغاواط إضافية في موازاة دراسة إمكانية الحفاظ على الموجودات والتي جرى ضخ استثمارات كبيرة فيها من خلال إيلائها للقطاع الخاص. وتمكننا بصعوبة من استقدام خبرات تقنية من خلال شركات استشارية دولية لمساعدة وزارة الطاقة في عملية إعادة هيكلة مؤسسة كهرباء لبنان وإصلاح قطاع الكهرباء. دخلنا على الضمان الاجتماعي بموافقة إدارته لإعادة هيكلته وتطويره. وهناك حالياً فريق من البنك الدولي يتولى مساعدة الضمان الاجتماعي في هذه المهمة.

"باريس 3" والإصلاح

■ إلى أي مدى يمكن أن يخسر لبنان التمهيدات التي حصل عليها في مؤتمر "باريس 3"؟

□ نخسر هذه التمهيدات إذا تأخرنا في المسار الإصلاحي أو تراجعنا من تحسين الوضع الاقتصادي اللبناني. وكما نذكر، ارتفعت مطالبات بعد "باريس 3" بأننا لا نريد مزيداً من المساعدات لتمير الوقت، بل يجب أن نرتبط المساعدات بإصلاحات. وفي حال عدم تطبيق هذه الإصلاحات فإن المساعدات لن تتحول إلى عامل لتمكين لبنان من عدم تنفيذ الإصلاح. في مؤتمر "باريس 3"، طلبنا أن تواكب المساعدات للإصلاح، ووافق المجتمع الدولي على هذا الطرح، وهذه معادلة واضحة ومعروفة ومعتمدة في جميع البلدان.

كلمة أخيرة

■ ماذا تقولون كوزير للمال في هذه الظروف؟

□ أننا نمر بمرحلة انتقالية صعبة أنها حرجة لكن ليست هناك مخاوف ومخاطر على صعيد إدارة الوضع المالي، فالوضع بمجمله وعلى صعيده تحت السيطرة. لسوء الحظ فإن الوضع الاقتصادي رهينة وضحية الوضع الأمني والسياسي. وكلما ارتاح الوضع الأمني تشهد عودة الحركة. لكن طموح لبنان وقدرته على الاندماج والتطور لا يمكن أن تتوقف إلا في ظل استقرار سياسي يؤمن رؤية واضحة ومستقبل. وهذا ما نعمل عليه من خلال صياغة رؤية مستقبلية تكمّل ما تصنّف وضع إطاراً أوسع، فضلاً عن ضرورة العودة إلى المؤسسات اللبنانية. فيالتصميم للمستثمر والموظف والمعلم من المهم أن تكون آلية العمل المصفوقراطي من خلال الدولة والمؤسسات مستقرة بحيث يكون التغيير بالأشخاص وليس بالنظام والدستور. فالاستقرار في هذا الموضوع هو بأهمية الاستقرار التشريعي للمستثمر وهو الضمانة الأساسية للاقتصاد اللبناني. في مارس 2006 أرسلت كتاباً رسمياً إلى رئيسي مجلس النواب والحكومة مع هذه الحوار. وعقب هذا النداء نداءات أخرى من جميع المعنيين، إنما الوضع السياسي والتحديات السياسية حالاً دون الأخذ بهذه النداءات.

ونحن اليوم نذكر هذا النداء، إنما يجب التفكير بطريقة جديدة لأن تكرار النداء لن يغير المشكلة ويجب الإضادة على أهمية احترام عمل المؤسسات وجوهر النظام الديموقراطي. ■

الفوز بجائزة الأمم المتحدة للخدمة العامة دليل القدرة على القيام بإجراءات الإصلاح

من أجل المصالحة



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمّر في كتابتها.

طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية www.mea.com.lb

المناخ التفاوضي: فرص وتحديات

..... بقلم د. شفيق المصري

من الاعتبارات:

— إنها تأتي في سياق حاجة الرئيس الأميركي إلى تلخيص صورته الشرق أوسطية بعد الانكساسة الأميركية المتواصلة في العراق.

— إنها تشكل هدفاً تكتيكياً للجنة الرباعية لحل مسألة الصراع الفلسطيني — الإسرائيلي، بما في ذلك تسهيل وتشجيع المفاوضات التي بدأت تشق طريقها بين أولمرت وعياس.

— إنها تأتي في سياق المفاوضات التي يجري الحديث المعلن وغير المعلن عنها بين سورية وإسرائيل. وبذلك فإن هذه الدعوة قد تطرق أيضاً لهذه المفاوضات وإن بشكل جانبي وبالتالي فإنها توفر المناخ المناسب وربما التوقيت المناسب أيضاً.

— طالما أن الدعوة تهدف إلى عقد مؤتمر دولي فإنها لا تشير إلى استيحاء أحد من الدول الكبرى المعنية بالأوضاع الشرق أوسطية، سواء بالنسبة للاتحاد الأوروبي أو لروسيا أو لغيرهما.

— يبدو أن دوائر الأمم المتحدة غير بعيدة من هذه الدعوة، وقد أبدى الأمين العام للمنظمة الدولية رغبته في العمل على تيسير سبل هذه المفاوضات وتوفير المقدمات اللازمة لإطلاقها على أكثر من مسار.

أما على المستوى الإقليمي فإن ثمة فرصاً إضافية تسمى إلى تيسير هذا المناخ التفاوضي، ومنها:

— اقتناع الجانب الإسرائيلي أن أي حكم فلسطيني معتدل يقبل بالتفاوض ومن ثم بالتسوية المطلوبة لا بد من أن يحظى بالدعم الإسرائيلي — الأمريكي — الأوروبي. وبالتالي فإن التفاوض يشكّل الأسلوب الأمثل مع مثل هذا الفريق المعتدل.

— اقتناع الجانب العربي عموماً أن أي تطويع عربي — إسلامي قد يزيد الأجواء للتشنج ولا يغيّر في الاتجاهين الإسرائيلي والعربي عموماً. ومن هنا كان الإجماع العربي على المبادرة العربية للعام 2002. ومن هنا أيضاً بدأت إسرائيل ترسل إشارات متقالية إلى إمكانية مناقشة هذه المبادرة.

— اقتناع الجانب الأوروبي على أن أية مقارنة لأية مسألة شرق أوسطية إنما تتداخل حكماً أو أنها مرتبطة حكماً بالقضية — الأم، أي قضية الحقوق للشعوب الفلسطينية. ولذلك فإن التفاوض في معالجة هذه المسألة بات شأناً ملحاً وربما وحيداً. ولا بد، بالتالي من تحرك أوروبي في هذا الاتجاه. ولعلّ فرصاً تقود هذه الساعي الزامنة اليوم.

— على الرغم من الصعوبات والتحديات فإن الإدارة الفرنسية الجديدة تصر على سياساتها الشرق أوسطية أيضاً. وهذا الإصرار مدفوع بمصالح فرنسية في المنطقة، وبخبرة فرنسية على مباشرة هذه المصالح وتقبل أكثر إيجابية للدور الأوروبي الجديد.

لعلّ أبرز ما يتسم به المناخ التفاوضي المراد تعزيزه في الشرق الأوسط، أنه يؤكد على ضرورة العنوان من دون أن يستكمل النواحي العمليّة المطلوبة. فإلّا من الدول المعنية، دولياً وإقليمياً، يطالب بتوطيد الدعائم المطلوبة لتوفير مناخ تفاوضي متكامل، لأن الكل مؤمن بأن المشاكل الشرق أوسطية لا يمكن أن تجد طريقها إلى الحل المعقول إلا من خلال إقامة التفاوض وفقاً لمنهجية مدروسة ومضامين محددة.

والمناخ التفاوضي، اليوم، ينتشر على مدى الرقعة المعروفة تقليدياً بـ "الشرق الأوسط" في إطاره الواسع بعد انتهاء الحرب الباردة، أي من أفغانستان إلى المغرب/ ومن بحر عمان إلى البحر الأسود، بما يشمل الساحل الشرقي الأفريقي أيضاً.

كل هذه المنطقة تشهد اليوم، مراحل ووجوهاً مختلفة. وإن كانت متداخلة أحياناً، من المسائل وربما المشاكل التي يشكل حلها أساليب وأساليب القوة والتفرد، وبالتالي فإن التفاوض صعباً ما يمكن أن يكون أقصر الطرق وأكثرها قابلية للانفراج ومن ثم للسلول.

وفي ضوء هذه القناعة، يمكن أن ننظر إلى الأوضاع المأزومة في هذه المنطقة ابتداءً من أفغانستان منذ العام 2001، وموروراً بالعراق للعام 2003، ووصولاً إلى دارفور مؤخراً وليبيا بعد حل مسألة لوكربي ومن ثم المهرضات.

وما من شك في أن الصراع الفلسطيني — الإسرائيلي الذي دخل في المناخ التفاوضي المباشر منذ اتفاق أوسلو 1993 والذي شهده منذ ذلك الحين، مراحل متقطعة في هذا المناخ، يشكل الهاجس الأساسي، ليس فقط على المستوى الإقليمي، وإنما على المستوى الدولي أيضاً. وبذلك يمكن القول أن هذا المناخ التفاوضي القائم، اليوم، على كل الجبهات متاح للتحقيق بدافع فرص عديدة ولكنه محكوم أيضاً بعدد من التحديات المقلبة.

أولاً: الفرص ■

لعلّ أكبر هذه الفرص وأهمها تلك التي أطلقها الرئيس الأميركي جورج بوش مؤخراً. هذه الفرصة تتمثل في دعوته إلى عقد مؤتمر دولي خاص بالشرق الأوسط في خريف هذا العام. إلا أن هذه الدعوة كانت ولا تزال تعاني من أسئلة وتحفظات عدة، وهذه التحفظات تتمحور حول التحفظ الإسرائيلي الرافض من جهة، قبل تحديد بعض النواحي التفاوضية واستيعاب بعضها الآخر. كذلك تتمحور التحفظات حول موقف الدول الكبرى لأنها لم تخط أي دور مشترك لها فيها.

وعلى الرغم من ذلك، فإن هذه الدعوة تشكل فرصة لمقاربة بعض المشاكل الشرق أوسطية لأنها، في الواقع، مدفوعة بعدد

– اقتناع الجانب الأميركي، بعد كل هذه الاخفاقات المتوصلة، من أن الاستراتيجية الأميركية للخروج من العراق تستلزم اعتماد سياسة التفاوض وتشجيع كافة الأطراف الشرق أوسطية على هذا التفاوض.

– أما الدول التي تواجه أميركا والغرب عموماً فهي محكومة بالتفاوض أيضاً، فهي لا تستطيع اللجوء ولا التراجع، وهي غير قادرة على التصدي العسكري المباشر. لذلك فإن ذاء التفاوض على اليوم أذانا عربية أكثر إصغاء من أجل شرق أوسط أكثر استقراراً.

ولعل الموقف الدولي في مواجهة الدول المتشددة يحملها على القبول بالدخول في هذا المناخ التفاوضي المرتقب. فإيران مثلاً كانت تركز على الموقف الروسي للتعاظم معها أصلاً في ما يعود إلى الملف الإيراني – النووي، إلا أن المواجهة الدبلوماسية الأميركية – الروسية حول قضايا نائية خلفاً دفع بتجاهل متعاضدين: اتجاه يؤكّد على اعتماد الشرعية الدولية وتطبيقها من دون تحيز ولا معايبة، واتجاه آخر يميل إلى الدعوة لعقد مجامعات دولية ناطمة ومراقبة الدول المخالفة تحت طائلة الإجراءات الدولية الزاجرة. ولعل الموقف الروسي الأخير (للمعلن في 18/7/2007) كان واضحاً لجهة المشاركة الفاعلة في مراقبة إيران وذلك من خلال ما نسبته الأخبار (19/7/2007) إلى روسيا التي أبدت رغبتها في إقامة رادار روسي حديث لرؤية إيران ونشاطاتها النووية. كذلك فإن الوضع السوري الراهن بات أكثر قبولاً بالتفاوض وإن لم يكن مشروطاً بمطالب مصرفة لأن انتظار سورية أي اختراق سوري – أوروبي يصرف النظر عن الموقف الأميركي منها قد طال بعد الكثير من اللامسبات التي أتت مخيبة وإن لم تكن مفاجئة.

أما ما يحصل من حلقات التفاوض الإقليمي، أي بين دول المنطقة ولا سيما السعودي – الإيراني مثلاً، فإن الحاجة الإقليمية ذاتها تدعو إليه لأن ترك الأمور السياسية والأمنية من دون ضوابط مباشرة قد يؤدي إلى المزيد من التلق وريما الانفجار.

ويصعب هنا الافتراض الخائفي بصدد مثل هذه الحلقات من التفاوض الإقليمي، أن تكون حاصلة في سياق قبول دولي يمدد لها أو أن تكون بمثابة صمام أمان يحول دون أي انفجار كبير من دونها.

المهم أن هذه العوامل تشكل حرساً لتوفير للنخ التفاوضي المطلوب على صعيد الشرق الأوسط كله وليس في دولة دون سواها.

ثانياً: التحديات

تري الدول الشرق أوسطية عموماً أن نعمة الرئيس جورج بوش إلى عقد اجتماع دولي لإحياء عملية السلام في الشرق الأوسط قد جاءت من دون تحضير واث ولا إشعار محدد وواضح، كما أنها ورقة خلاص له من اللزق العراقي خصوصاً والشرق أوسطي بشكل عام. ولذلك فإن معظم هذه الدول تنتظر إلى الدعوة بريبة وشك. وهي على كل حال لها شروطها. ولعل إسرائيل كانت الدولة الأولى التي فرضت هذه الشروط المسبقة لحدود المفاوضات المقترحة. ثم أن بعض الدول الأخرى (كبلقان) لم تتلق بعد أي اتصال رسمي بصدد هذه الدعوة.

أما عن علاقة هذه الدعوة بجهود اللجنة الرباعية العاملة هي الأخرى من أجل تسوية الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي فلا تزال غامضة مع أن الأوساط الأوروبية رغب بها. كذلك يبدو أن للتسقي الجديد لهذه اللجنة طوني بغير، رئيس الوزراء البريطاني السابق، في وضع غير مرجح سواء لجهة صلاحيات الحدودية أصلاً بالنطاق التنفيذي، أو لجهة مهمة اللجنة الرباعية ذاتها للحكومة أصلاً بالإرادة الأميركية الأمرة.

ولعل أكثر التحديات تعقيداً ما يتعلق بالمبادرة الفرنسية انطلاقاً من المسألة الإسرائيلية. فالمعروف أن العهد الفرنسي الجديد برئاسة ساركوزي استهل بدوره الشرق أوسطي على الساحة اللبنانية واعتبر أن المشكلة اللبنانية قابلة للحلول المناسبة مع فتح باب التفاوض اللبناني – اللبناني برعاية فرنسية. ولكن هذا التوجه الفرنسي يواجه بعده كبير من التحديات:

– إن المسألة اللبنانية مرتبطة مصيرياً اليوم بالشأن الإيراني من جهة، والسوري من جهة أخرى. وما تزيده كل من إيران وسورية لا تستطيع فرنسا أن تستجيب له لأنه متعلق بالإرادتين الأمريكية والإسرائيلية على وجه الخصوص.

– إن السياسة الأميركية في الشرق الأوسط تحرس، تقليدياً وبشكل متواصل، أي استبعاد أي مجال لأي دور آخر أوروبي أو روسي وخصوصاً فرنسي في هذه المنطقة. والواقع أن لفرنسا تجارب عديدة في هذا السياق، وإذا ما فُتّر لفرنسا أية فرصة للتجّاع في مساهمها الشرق أوسطية، فإن الخطوة التالية ستكون في الإصرار على الحوار الأوروبي – المتوسطي. ومن ثم تتخلل فرنسا إلى الخطوة الثالثة في مسعى تعزيز أوروبا – الأوروبية بقيادة فرنسية. ومن الطبيعي أن تشكل هذه الخطوات الثلاث تحدياً كبيراً للنفوذ الأميركي، ومن الطبيعي أيضاً أن تسعى السياسة الأميركية إلى إفشال هذه الخطوات الواحدة بعد الأخرى.

– وإذا كان هذا المناخ التفاوضي المطلوب اليوم يحقق لفرنسا بعض المكاسب الدبلوماسية في استئناف علاقاتها مع كل من إيران وسورية، فإن هذه المكاسب تبقى خاضعة لتصرفات السارات الأخرى التي لا تقل تعقيداً. كما لا يبدو أن فرنسا قادرة على فك هذه العقدة وحدها سواء لجهة العزلة المخرّوعة على سورية أو لجهة الملف النووي الإيراني.

– والواقع أن اللامعين الكبار على ساحة الشرق الأوسط يفتكرون بشؤونهم الخاصة ومكاسبهم وليس بشرق أوسط متصالح وهادئ. ولعلّ العام 2008 هو الحك الفعلي لاستحقاق هذه الحسابات. فالانتخابات الرئاسية الأميركية من جهة والدوسية من جهة ثانية والإيرانية من جهة ثالثة... إلخ، كلها تفتقر وربما تفرض شعاراً واحداً، توفير مناخ تفاوضي وإن لم يتم نتائج إيجابية فورية. المهم أن يصار إلى تفريخ الأزمات وأن تدقّ حلها.

– يبقى التحدي اللبناني – اللبناني لهذا المناخ التفاوضي المطلوب. والواقع أن هذا التحدي ليس جديداً مع كل استحقاق رئاسي لبناني أيضاً. كذلك فإن الصيغة المعتمدة لحد لبيت جديدة هي الأخرى. فقد درجت العادة أن الرئيس اللبناني يأتي كتسوية بين قوتين، واحدة لها حق الرفض والثانية لها حق الرفض. ويبدو، لغاية اللحظة، أن أيّاً من هاتين القوتين وإن تبلّدت الأوار، غير قادرة على تهميش الأخرى بشكل كامل. ■

الميزانية العمومية المدققة الموقو

حساب النتيجة لسنة ٢٠٠٦

[illegible][illegible]



- خدمات تحويل مستحقة من رسالتك و رسائل
 - خدمات التحويل مستحقة من رسالتك و رسائل
 - قوائم البريد - قوائم على حدك - القوائم الاكثر شهرة
 - خدمات على اوقات تأجيل الاجل
 - خدمات مستحقة على خدمات قطع
 - خدمات على اوقات اذنان
 - خدمات اخرى مستحقة
 - خدمات التحويل و رسائل الاموال
 - قوائم تحويل مستحقة جارية
 - خدمات قطع الاجل
 - خدمات للاستلام
 - خدمات اخرى
 - القوائم المستحقة انكي عليها - قوائم التحويل المستحقة انكي
 - الخدمات الاخرى

الاستثمار في السودان لا يتأثر "بغبار السياسة"

بيروت - باسم كمال الدين



الرئيس عمر البشير

بات من شبه المؤكد أنّ الاستثمار في السودان أقوى من "غبار المشاكل السياسية"، فلا الأزمات ولا التقارير استطاعت أن تمنع تدفق المستثمرين إلى البلاد الأكثر تنوعاً لناحية الموارد الطبيعية والبشرية. وشكّلت السياسات الاقتصادية التي طبقها السودان حصناً منيعاً أمام رياح السياسة، فمكّنت الاقتصاد الوطني من تحقيق نموّ نسبته نحو 9,3 في المئة خلال العام 2006، وجاءت هذه النتيجة ثمرةً لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والهيكل الذي بدأ تطبيقه في العام 1989 لينقل الاقتصاد الوطني من نموّ سالب إلى نموّ إيجابي بمعدل سنوي يبلغ نحو 7 في المئة منذ العام 1990.

إلى السودان، يتبنّى أنّ السعودية احتلت المرتبة الأولى بنسبة 60 في المئة من الاستثمارات ذات المنشأ الخليجي، تلتها الإمارات بنسبة 29 في المئة، والكويت بنحو 10 في المئة.

أين تذهب الأموال؟

يلاحظ المراقب لحركة تدفق الاستثمارات إلى السودان أنّ مجلّها يتجه في الفترة الأخيرة نحو قطاعين أساسيين هما: القطاع المالي، والزراعة. ولا يعني هذا الكلام أنّ القطاعات الأخرى بمنأى عن استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل إنّ المزايا التفاضلية لقطاعي الخدمات المالية والزراعة يجعل منهما قبلة أنظار المستثمرين.

فعندما يأتي الحديث عن الاستثمار في الصراف والمؤسسات المالية، نجد أنّ البند المتعلق بقسم الثروة ضمن اتفاقية السلام الموقعة في العام 1995 نصّ على ضرورة تبني نظام مصرفي تقليدي في الجنوب، في موازاة النظام المصرفي الإسلامي المطبق في الشمال، مع ما تتطلبه هذه الخطوة من إعادة هيكلة بنك السودان المركزي، والواقع أنّ تطبيق النظام المصرفي المزدوج في السودان يعني بلغة المستثمرين مزيداً من الفرص في بلاد تشهد ورشة مشاريع كبرى من جهة، ونموّاً متواصلاً في متوسط الدخل الفردي، الذي سجّل ارتفاعاً بنسبة 57 في

الاستثمارات الأجنبية. وتشير الإحصاءات إلى أنّ نحو 80 في المئة من المشروعات المصنفة أتت من دول عربية، كما أنّ 50 في المئة من الاستثمارات العربية المباشرة هي ذات منشأ خليجي، ما يدلّ على أهمية الاستثمارات الخليجية في السودان من حيث الحجم. وفي ما يخصّ حصّة البلدان من جملة الاستثمارات الخليجية الوافدة

إضافة إلى الثروات الطبيعية الضخمة التي يملكها السودان، فإنّ الاستثمار فيه يتمتع بمكان مرتفع، الأمر الذي يقترن بهجمة الاستثمارية الأجنبية والعربية، حيث سجلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في السودان ما قيمته 3,205 مليارات دولار في العام 2005، مقارنة بـ 879 مليوناً للعام 2004.

الأثريون أولى بالاستثمار

خلال الفترة الماضية، ركّزت الحكومة السودانية جهودها على اجتذاب الاستثمارات الخليجية بصورة أساسية، في ضوء الفوائض المالية الضخمة التي حققتها هذه الدول جزاء ارتفاع أسعار النفط. ويصحب سياسات وزارة الاستثمار السودانية، فإنّ الاستثمارات الخليجية تستأثر بالحصة الأكبر من إجمالي

3.2 مليارات دولار حجم الاستثمارات الأجنبية في العام 2005

حجم الاستثمارات الأجنبية والأجنبية المشتركة خلال الأعوام من 2000 - 2005

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الصناعي	73	426	566	351	348	973
الخدمي	229	281	344	275	527	2216
الزراعي	10	3	57	156	4	16
الإجمالي	312	710	967	782	879	3205
النسبة (%)	5	10	14	11	13	47

المصدر: وزارة الاستثمار السودانية

لثة، بين الأعوام 1992 و 2004 من 364,7 دولاراً إلى 572,2 دولاراً.

ومنذ نحو العامين، والسودان يستقبل عدداً من المصارف الأجنبية التي تفتتح فروعاً لها هناك، فضلاً عن قيام عدد من المؤسسات المالية بشراء حصص في مصارف سودانية تمت خصصتها.

ومؤخراً تمكنت شركة دبي للاستثمار 14,7 في المئة من البنك السوداني الفرنسي مع شرائها 500 ألف سهم من شركة "فلاي أوفر سيزلوبيان". وبهذه الخطوة تنضم شركة دبي للاستثمار إلى بنك بيروت الذي كان تملكه 17,6 في المئة من أسهم البنك ذاته في شهر مايو الماضي. وفي المقابل، حصلت المجموعة الدولية للاستثمار على الموافقات الرسمية لإنشاء بنك "جامبو" في السودان برأس مال مصنف يبلغ نحو 2 مليار دولار، مقابل رأس مال مدفوع يصل إلى مليار دولار.

بخاء السودان

يحوز قطاع العقار في السودان على نصيبه من الاستثمارات الداخلية والخارجية، حيث كان للمعاملات التي



وزير المالية والاقتصاد الوطني الزبير لعمد الحسن

الإقتصاد السوداني

ينمو 9,3 في المئة العام 2006

المؤشرات الاقتصادية الكلية للعام 2006

البند	الوحدة/النسبة	مستهدف	فعلي/تقديري
الناتج المحلي الإجمالي	مليار دينار	7896.0	7860.0
معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي	%	10.0	9.3
متوسط معدل التضخم	%	8.0	7.2
عرض النقود	مليار دينار	1824.0	1787.2
معدل عرض النقود	%	30.0	27
الوازنة العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	%	22.6	20
إجمالي الإيرادات	%	26.4	22.9
إجمالي الإنفاق	%	6.3	6.7
الإنفاق الترميمي	%	20.2	16.2
الإنفاق الجاري	%	3.8	3.3
العجز الكلي	%	0.38	0.43
استدانة الحكومة من النظام المصرفي	%	1.1	0.8
التحويل الأجنبي	%	1.4	2.1
مصادر تمويل أخرى	مليون دولار	87	803.2
اليزان التجاري	-	7889	6301.5
الصناعات	-	7976	7104.7
الواردات			

المصدر: وزارة المالية والاقتصاد الوطني

أدخلت على قانون الاستثمار في العام 2003 أثر كبير على تشجيع تدفق الأموال إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة، ولا سيما منها القطاع العقاري مع منح المستثمر ضمانات بعدم تأميم أو مصادرة المشروع أو نزع الملكية إلا بقانون وتعويز عادل والحق بإقبال أن القطاع الخاص السوداني كان سباقاً في إقامة المشاريع العقارية، وأعطى حافزاً للقطاع الخاص العربي للدخول في مجال الاستثمار العقاري في السودان. وكان القطاع الخاص السوداني خطي أيضاً بدعم القطاع الحكومي الذي شاركه وسانده لتأسيس هذه المشاريع.

وذكر على سبيل المثال شركة "السنت" للتنمية المحدودة التي تنفذ حالياً منطقة تجارية وسكنية وتهدفها متكاملة في منطقة القرن بتكلفة نحو 4 مليارات دولار. وقد تأسست شركة "السنت" بشراكة ما بين ولاية الخرطوم والصندوق القومي للتأمين الاجتماعي من جهة، وشركة "دال" للتنمية العقارية من جهة أخرى.

كما يلعب الجهاز الاستثماري للضمان الاجتماعي في السودان دوراً رائداً في تطوير القطاع العقاري من خلال شركة بناء للتطوير والتنمية العقارية التي تتولى إنشاء 5 فنادق على شاطئ النيل، إضافة إلى أبراج الأمان وأبراج عثمان دنقة. وتضم المحافظة العقارية للجهاز الاستثماري أيضاً مشروع "الحياسمين زبدانس" وهو أول مجتمع فيلات متكامل في السودان، وأبراج الخرطوم وأبراج شركة الواحة. ومنذ فترة قريبة، بدأ المستثمر العربي يتجه إلى أهمية الاستثمار العقاري في السودان مع إقدام مجموعة من رجال الأعمال السعوديين على تأسيس شركة قابضة مع شركاء سودانيين. وستتولى الشركة القابضة التي يصل رأس مالها إلى 10 مليارات دولار تنفيذ عدد من المشاريع العقارية في مختلف أنحاء السودان. كما قررت شركة "بروة" العقارية في قطر بالاتفاق مع وزارة التخطيط العمراني في السودان تخصيص 500 مليون دولار لإقامة مشروع مؤلف من 3 مجمعات سكنية وفندق 7 نجوم. كما تدور شركة المشروعات العقارية الكبرى "غراندي" من الكويت إمكانية تطوير وإنشاء أول مدينة متكاملة الخدمات على ضفاف نهر النيل الأبيض في الخرطوم بالسودان. ■



الشيخ سلطان القاسمي

الآتي أعظم

لم توسع "غالف هولدينغ" حتى الآن مرحلة نشاطاتها إلى خارج الإمارات، ويملك القاسمي نظرة خاصة حول استراتيجية التوسع بخصها بالقول: "من يخاف من سونه يسمى إلى توزيع استثماراته والتوسع خارجياً، ونحن لا نخاف من سوقنا، حتى لو حصل تصحيح في السوق فتحن قادرون على الاستمرار، فإذا ما راقبت الشركات تحولت السوق واتجاهاتها المستقبلية، واستجابات لها في الوقت الصحيح، لن تواجه أية مشاكل".

ولكن، هل تستوعب السوق المحلية حجم أعمال "غالف هولدينغ"؟ يقول القاسمي: "عندما تأخست "غالف هولدينغ" في العام 1982 كانت تضم 12 شركة، وكانت السوق في حينه تستوعب هذا العدد بسبب قلة الشركات الموجودة. أما اليوم، صحيح أن أعمالنا توسعت إلى ما يزيد على 40 شركة، لكن أسواق المنطقة باتت أكبر وبالكاد نستطيع تلبية الطلب". مضيفاً: "كدي الشركة 27 مصنعاً تصدر منتجاتها إلى السعودية وعمان وقطر والبحرين والكويت، ومصانعنا ليست وحدها في السوق، ولكن الطريقة التي تعمل بها وأملاكها قدرة التسليم بالسرعة المطلوبة أعطاها الأفضلية وجعلها تأخذ الحصة الأكبر من السوق".

الحجم الإجمالي لأعمال شركات "غالف هولدينغ" يزيد على 600 مليون درهم، وهي ترصد حالياً أكثر من 400 مليون درهم لتأسيس مصانع جديدة في الإمارات. وينظر القاسمي إلى المستقبل بكثير من التفاؤل، ويقول: "إن السنوات الـ 10 أو الـ 15 المقبلة ستكون غير اعتيادية، لجهة النمو الاقتصادي، فالإمارات قامت على الإبداع، والتطور الذي شهدته منذ الستينيات كان كبيراً، أو الآتي سيكون أعظم".

رئيس "غالف هولدينغ" الإماراتية: النمو الآتي سيكون أعظم

دبي - الاقتصاد والأعمال

25 عاماً موزت على تأسيس شركة "غالف هولدينغ"، حققت خلالها نمواً كبيراً، فهي بدأت العام 1982 مع 12 شركة، وتضم الآن تحت مظلتها نحو 40 شركة، بين التأسيس واليوم تغيرت الإمارات وتغير المناخ الاستثماري فيها، وهذا التغير لم يفلج الشيخ سلطان القاسمي، الذي كان وثيقاً أنه سيحصل، وعلى قاعدة هذا الاستشراف بنى خطط شركته، وهي أول شركة قابضة يتم تأسيسها في الشارقة، ما هي الرؤية التي يعمل من خلالها المدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة "غالف هولدينغ"؟ وأين الشركة من الفورة العقارية؟ ولماذا لم توسع نشاطها إلى خارج الإمارات؟

إنتاجها للتمكن من تلبية الطلب، حسب القاسمي. وعن الاستراتيجية المعتمدة في اختيار الاستثمارات، يقول القاسمي: "لأنها تقوم على البحث عن غير المعتاد، موضحاً: "يحرص كل من المصانع والشركات العاملة تحت مظلة الشركة أن يشكل قيمة مضافة في أسواقه، لذا يعمل لاستقدام الآلات الحديثة وأساليب العمل المتطورة غير المتوافرة. ولضمان نجاح الشركات، يحرص القاسمي على التواجد في إدارة أي شركة جديدة يتم تأسيسها أو يتم الاستحواذ عليها.

وعن دور "غالف هولدينغ" في الفورة العقارية، يقول القاسمي: "يتجه القطاع العقاري صدارة النمو الاقتصادي، وشركائنا تتابع الأنشطة ذات الصلة، مثل الهندسة ومواد البناء وغيرها، ولكنها لم تدخل، حتى الآن، مجال التطوير العقاري، والسبب، وفق القاسمي، أن "غالف هولدينغ" تنتهج مبدأ الإبداع، ولا تتخذ ما يقوم غيرها بتنفيذه". والإبداع، بنظره، "يقوم على مبدآن: ماذا نتخذ وكيف نتخذ؟ وهذا لا ينطبق على العقار من حيث الشكل فقط، بل يشمل التخطيط والتسويق وطريقة التطبيق، ومشكلة بعض الشركات العقارية أنها تركز فقط على شكل العقار، لذا زأها تدور في حلقة مفرغة".

ويوضح: "عندما تقرر "غالف هولدينغ" دخول قطاع التطوير العقاري سيكون من خلال توفير عقار يؤمن للمشتري قيمة مضافة، من خلال حزمة متكاملة تتناول العقار، والتطوير وعروض أخرى محفزة".

يبدأ الشيخ سلطان القاسمي بالعودة إلى العام 1982 تاريخ تأسيس "غالف هولدينغ"، ويقول: "من إدارة أعمال العائلة، انطلقت لتأسيس عمل خاص، علماً أن بيئة الأعمال في تلك الفترة لم تكن بلورية التي هي عليه اليوم، بل كانت بمشابهة تصد حقيقي، موضحاً: "بدأت بدراسة تحولات السوق وباستشارات ما سيكون عليه المستقبل بعد 5 سنوات، وكنت على يقين أن الدولة ستتغير باتجاه الأفضل، في ذلك الوقت لم تكن البيئة القانونية مهيأة لاستقبال الأجانب للعمل في البلد، وكان السؤال: إذا ما تسارعت وتيرة النمو هل ستكون البيئة القانونية قادرة على مواكبتها؟ من هذا السؤال بدأت العمل لتقديم حلول تمكن الشركات الأجنبية من تأسيس شركات محدودة المسؤولية في الشارقة، فهي حينه كان بقطاع الأمر مرسوماً أميرياً ورأس مال كبير".

وبحسب القاسمي: "كان تأسيس "غالف هولدينغ"، كأول شركة قابضة في الشارقة، بمثابة محفز لتغييرات قانونية منتظرة، وكان بمثابة اختبار نجاح فيه، فهي غضون سنتين، بعد تأسيس "غالف هولدينغ"، تم إقرار القانون التجاري، وتأسيس 3 شركات قابضة جديدة".

دخول العقار من باب "الإبداع"

تندرج اليوم أنشطة الشركات العاملة تحت مظلة "غالف هولدينغ"، وعندها ينامز الـ 40، وجميعها ناشئة في مجالها، وضاعفت



ملتقى الأردن الاقتصادي

١٨ - ١٩ نوفمبر فندق لورويال - عمان ٢٠٠٧

بمشاركة القيادات العليا في المؤسسات المصرفية والمالية والاستثمارية العربية والدولية

أبرز المواضيع:

- تطورات الاقتصاد الأردني • المخاطر الناتجة عن حالة عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيرها على الأداء الاقتصادي • تطور برامج الخصخصة
- مناخ الاستثمار وإجراءات الإصلاح الجديدة • مشاريع التطوير العقاري وأفاق الاستثمار فيها • القطاع المصرفي
- استراتيجيات وفرص الاستثمار في سوق عمان للأوراق المالية • واقع الأعمال في الأردن وتجارب حية لمستثمرين عرب
- الاستثمار في التعليم والتكنولوجيا

تنظيم



لشركات الرأسمالية، تمهيداً للأردنية، موارد، شركة أوريون، شركة الفتحة للاستثمارات الأردنية - جوراندست، العبدلي، كاييتاق بنك الأردن، شركة تطوير العقبة، الأردن دبي كابيتال، بيت الاستثمار العالمي، بنك لبنان والمهجر والهيئة التنفيذية للتخافضة.

لمزيد من المعلومات الاتصال على الأرقام التالية هاتف: 961-1-780200 فاكس: 961-1-780206

بريد الكتروني: conferences@iktissad.com

www.iktissad.com

سليمان المهيدب يروي سيرة نجاحه

من التجارة في ميناء الدمام إلى مجموعة شركات تتطلع إلى العالمية

الرياض - سليم بودياد



سليمان المهيدب

تحمل النجاحات التي حققتها مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده في أسواقها وانتشارها الإقليمي نحو العالمية الكثير من القيم التي يؤمن بها رئيس مجلس إدارتها سليمان المهيدب الذي دأب على تحويل التحدي إلى فرص وأعدة، والإلمام بتوجهات السوق كمفتاح التجارة الناجحة، والعمل في كافة المواقع التجارية.

“من يريد النجاح في عمل ما عليه أن يعشقه ويلم بكافة تفاصيله”، على ذلك أرسى سليمان المهيدب إنطلاقته “للتعبية” على وقع حركة البواخر والسفن القادمة من شتى أنحاء العالم، حاملة معها البضائع والكثير من الدروس المجانية، التي ساهمت في ما بعد في جعله أحد أهم تجار المملكة، في الرز والنسك والشعير والأخشاب والحديد.

سأسته سنوات شبابه الأولى التي قضاهها بجوار ميناء الدمام، وفي كنف والده تاجر مواد البناء والسلع الغذائية الأساسية، على تعلم ما أصبح اليوم بدوًس في العديد من الجامعات كنظرياته حديثة في العلوم المالية والإدارية، وفي أن يصبح من أهم رجال الأعمال السعوديين، يجمع ما بين التقاليد المحلية والممارسات التجارية العصرية.

في ميناء الدمام

ولأن الإبداع يتطلب الإلمام بكافة خطوط العمل، أحب المهيدب العمل التجاري ودخل في تفاصيله وكان يعمل لأكثر من 12 ساعة في اليوم، وأوضح قائلًا: “يبدأ نهاري من ساعات الفجر الأولى، حيث أذهب إلى الميناء لأستلم البضائع من السفن كمخدوب عن والدي، وإقامة علاقات ود مع التجار وسائق الشاحنات وسيارات النقل، الذين أصبح الكثيرون منهم اليوم من أشهر التجار، ثم أعود إلى المنزل للإفطار، أذهب بعدها إلى مكتب والدي لقضاء بعض اللمام للمكتبية والراحة التي يحصل عليها العاملون اليوم في فترة الظهيرة، كانت وقت عودتي إلى الميناء للبحث في قوائم السفن القادمة إليه”.

ولطالما اعتبر “الجلسات مدارس، والإلمام بتوجهات السوق مفتاح التجارة الناجحة، حيث كان جمع المعلومات، وهو إحدى أدوات التجارة اليوم، مهمة يومية وفطرية نصحني والدي باتباعها، ولكن الطريقة

كانت مختلفة، فهي مجرد فنجان قهوة مع فلان، وجلسة فداء مع آخرين، تدور خلالها أحاديث مؤجلة، عن وجهة البضاعة التي يشترونها وبكم يبيعونها. وقد كانوا مشروطين من كافة أنحاء المملكة، ما ساعدنا كثيراً على تصنيد مسار عملنا اليومي والأسبوعي”.

ويقع تحويل التحدي إلى فرص، في صلب فلسفة المهيدب التجارية، وهو الذي “لا يؤجل عمل اليوم إلى الغد”، ويقول: “ذات يوم وصلت باخرة حديد إلى الميناء ليلة عيد الأضحي، ولم يتم تنزيل البضاعة بحجة أنه يجب فحص عينة منها، وهو ما لم يكن ممكناً لأن العمال كانوا جميعاً في إجازة عيد، بحث مضى في الدمام استطلعت أن أجد محلاً يبيع أدوات قطع الحديد، فاشتريتها، ونعيت إلى السفينة وكانت المرة الأولى التي أعرف ما هو حجم المعونات المطلوبة وكيف يتم تجهيزها”.

وتابع: “وبعد ثلاث ساعات من العمل في بيئة حارة وصعبة، تمكنت من الحصول على العينة، ومع طلوع الصباح كنا الوحيديين الذين يملكون شحنة حديد، وكان الزمن حينها زمن طفرة كما هو الحال اليوم، لذا لم تغب الشمس إلا وقد بيعت كامل البضاعة”.

لقد أصبحت خادماً صنعتي، وهذا شرف لي”، يقول المهيدب، مفضحاً أنه “عمل في كل مواقع العمل التي ترتبط بتجارته، من قسم المبيعات إلى الصيانة، إلى المتابعة، والمعامسة”.

ويقول: “ذهبت إلى الهند في مهمة سفر صعبة للغاية لمعرفة كيف تتم زراعة الرز وما الذي تحتاجه فيها، وكانت التجربة مغيدة للغاية، واكتشفت بعد 25 سنة أن هناك شركات ترصد الأجواء وكل ما هو مرتبط بتجارته من بُعد، ليحددوا الخاطر والفوائد”.

ولم يفت المهيدب الإشارة إلى العديد من القيم والنصائح التي كان والده يسديها إليه بين الحين والآخر، منها “أن للصداقة، والتعاون من المناسف، وعدم قطع العلاقات مع أي كان، هي أدوات أساسية لتحقيق النجاح، وأن الخسائر أو المشكلة التي قد تطرأ على عملك يمكن أن تكون فرصة لتحقيق نجاح أكبر، يضاف إلى ذلك سياسة “الأبواب المفتوحة”، فباب التاجر دائماً مفتوح، مع أنور والقطاع الحكومي والمصرف، والأخير يمنحه المظلة ويسمبها منك مع مطول للطر، لذا لا بد من الالتزام مع المصارف”.

قاعدة صناعية صلبة

باشرت مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده نشاطها منذ أكثر من خمسين سنة في مجال تجارة المواد الغذائية ومواد البناء على يد مؤسسها عبد القادر المهيدب، ولأننا لم نأخذ الصناعة على محمل الجد، أضعدنا فرصة لمدة نحو 25 سنة، توجهت المجموعة بعدها إلى المجال الصناعي ودخلت في الاستثمار في الصناعات الثقيلة، وقد تمت المجموعة نمواً كبيراً خلال

سليمان بن عبد القادر المهيدب

إلى رئاسته مجلس إدارة مجموعة شركات عبد القادر المهيدب وأولاده، يرأس سليمان بن عبد القادر المهيدب مجالس إدارات العديد من الشركات، على غرار: شركة الشرق الأوسط لصناعة الورق (MARPON)، شركة دار الكيمويات، وشركة الأولى للتطوير. كما يشغل عضوية مجالس إدارات عدد آخر من الشركات، مثل: بنك ساب، شركة العزيمية للاستثمار التجاري، وشركة كابلات الرياض.

وتضم مجموعة عبد القادر المهيدب وأولاده الشركات التالية:

- القطاع التجاري: "المهيدب لواء البناء"، "المهيدب للأغذية"، "المهيدب للحبوب"، "الخازن الكبرى"، الشركة للحدادة للأغلاف و"المهيدب لواء النجارة".
- القطاع الصناعي: "المهيدب للصناعات الغذائية"، الشركة السعودية للدهانات الصناعية (سيكيو)، "الحدادة للنجارات الأخشاب" و"المهيدب للصناعات المعدنية".
- قطاع المقاولات والهندسة والخدمات: "المهيدب للمقاولات"، "مجموعة ديوان" و"المهيدب للنقل البري".
- الشركات الشقيقة: المجموعة المحددة للأسواق المركزية، "كابلات الرياض"، "في تي للارز المحدودة"، "بيكوك للارز المحدودة"، "ريم للارز المحدودة"، شركة يونيفرسال التجارية، الشركة المحددة للسكك، شركة الطرق الأوسط لصناعة وإنتاج الورق المحدودة (مبيكو)، شركة البوشان المحدودة، شركة دار المعرفة، "الجماعة للحديد"، "الأولى للتطوير"، شركة حلول الاتصالات ومصنع الجزيرة للتمور والأغذية.

نستفيد من التزاوج بين الشركات لخلق قيمة إضافية. ويقول المهيدب: لدينا في المجموعة معايير أساسية للاستثمار مرتكزة على مقومات النجاح واستمراريته وكفاءة الإدارة ووضوح الرؤية الإستراتيجية. ■

تهبّتها للمرحلة الجديدة بعد انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية. وفي هذا السياق، يقول: تدرس حالياً طرح بعض شركتنا للإكتتاب العام، بعد مجها مع شركات أخرى تعمل في المجال نفسه، بحيث

السنوات الثلاث الأخيرة، تبعاً للطفرة الكبيرة التي تعيشها المملكة العربية السعودية. وتتميز المجموعة بـ"المرونة وبالسرعة في اتخاذ القرار، ولهذا تجد أننا قد توسعنا في السنوات الأخيرة في مجالات ليست تلك التي كنا نعمل فيها، وهذه الروح هي المحرك الرئيسي الذي يجعلنا ننمو ونستمر في التوسع والنمو".

وتشكل "المجالات الحيوية التي نتعامل فيها، من تجارية وصناعية، جغرافية الجموعة، التي تسهم في جعلها إحدى أكبر المجموعات في المنطقة". ويضيف المهيدب: "البتنا وريادتنا في أسواقنا عبر للتوسع أفقياً ورأسياً، ونعمل الآن على الانتشار إقليمياً في منطقة الشرق الأوسط وشمال ووسط أفريقيا، إلى جانب وسط آسيا، بغرض بناء قاعدة صلبة لأعمال مجموعة المهيدب، ومن ثم الانطلاق نحو العالمية وفقاً لخطة واستراتيجيات مرسومة". ويبدى المهيدب "قناعة تامة بضرورة أخذ زمام المبادرة لمن أراد البقاء والاستمرار في السوق". وهو يضع الخطوات التي قامت بها المجموعة "في خانة



Location de véhicules
RENT A CAR
لكراء السيارات

Centre de Reservation
pour la Tunisie

34, Rue des Métiers - B.P. 230
Z.I. Anana Aéroport 2035
Tunis Carthage

مركز الحجز بتونس

34، نهج المهراب - ص.ب 230
المنطقة الصناعية أريانة، شطرا
تونس قرطاج 2035

FAST CAR International
فاست كار العالمية

www.fastlocations.com

Tél. : (+216) 71 941 300

Fax : (+216) 71 940 575

Libre à vous de dépenser plus



FAST CAR LA PLUS ÉCONOMIQUE EN ORRE D'ÉCONOMIE



عمر السيد عمر

إنشاء القابضة الكويتية: مجموعة متكاملة لمواد البناء

الكويت - الاقتصاد والأعمال

كوّنت شركة إنشاء القابضة نفسها كإحدى أبرز شركات تصنيع مواد البناء في الكويت، معتمدة رؤية طموحة للتوسع في هذا القطاع من خلال تأسيس شركات جديدة أو المساهمة في مجال نشاطها، كما تخطط للتوسع إلى خارج الكويت في العام المقبل.

69 في المئة من حجم الموقت، وتبلغ الطاقة الإنتاجية لمصانع شركة بوبينا للخرسانة الجاهزة نحو 80 ألف طن في الشهر، كما تملك أسطولاً من 50 شاحنة.

وإلى ذلك، تملك «إنشاء القابضة» شركة بوبينا للصلب، التي يتركز نشاطها على استيراد مادة الصلب من دولة الإمارات وتسويقها في الكويت، كما تملك أيضاً شركة الفضالة للحدادة، المتخصصة في معالجة الرمل المستخدم في البناء، وهي تعد من أكبر الشركات المتخصصة في هذا المجال، وتملك مصنعا يضم 7 خطوط إنتاج، ومخبراً وتقسماً لإدارة وضبط الجودة. وتبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 3 آلاف متر مكعب يومياً من الرمل المعالج. وسبق للشركة أن استحوذت على شركة أنظمة البناء، في العام الماضي، وبث العمل على تطوير قطاعها التشغيلية في مجال الأسباج.

التوسع الخارجي

ويوضح عمر أن شركة إنشاء القابضة وضعت، منذ تأسيسها، خطة استراتيجية للتوسع الخارجي، وهي أعنت من أجل ذلك دراسات اقتصادية متخصصة ومتكاملة عن بعض الأسواق. وقال أن قطر وأبوظبي هما في مقدم الأسواق التي تسعى الشركة لدخولها، وأشار إلى أن الشركة وضعت خطة لمباشرة نشاطها في هذه الأسواق ابتداءً من العام 2008. ويتوقع أن التوسع الخارجي للشركة مع خطة طموحة لتحديث البنية التحتية للشركة من خلال اعتماد برامج تكنولوجية متطورة تساهم في تخفيض مصاريف التشغيل وتحسين الإنتاجية. وفي هذا السياق اعتمدت الشركة من خلال شركة بوبينا للخرسانة الجاهزة نظام Fleet Management System الذي يعزز تعاطي الشركة مع المشاريع الكبرى في الدولة. ■

وعلى الرغم من اللّوشرات الإيجابية للمشار إليها، بلغت عمر إلى ظاهرة حصلت في الكويت أدت إلى نتائج سلبية على الشركات، وتطلعت هذه الظاهرة، وفق عمر، بأن الحكومة الكويتية أحجحت عن تنفيذ عدد من المشاريع تقدر قيمتها بنحو 10 مليارات دولار، على الرغم من الإعلان عنها. ويقول أن هذه الخطوة تركت نتائج سلبية، خصوصاً أن الشركات توقعت أن تشكل هذه المشاريع مصدراً مهماً لإيراداتها، فوضعت خططاً لرفع طاقاتها الإنتاجية. إلا أن عدم تنفيذ هذه المشاريع رفع حدة المنافسة على المشاريع التي أخذت طريقها إلى التنفيذ. وقد تراقق ذلك مع انخفاض الناتج القومي في الكويت من 48 إلى 47 مليار دولار، ما انعكس على القطاعات الاقتصادية الرئيسية، بما فيها قطاع الإنشاءات والمقاولات.

منظومة متكاملة

ومنذ تأسيسها، ركّزت شركة إنشاء القابضة على تأسيس أو الاستحواذ على شركات تملك نشاطها الرئيسي، ونجحت في تكوين منظومة متكاملة من الشركات. ويوضح عمر: «تمت ترجمة هذه الخطة من خلال تأسيس شركة بوبينا للخرسانة الجاهزة العام 2005، واستطاعت هذه الشركة، من خلال طرح منتجات مبتكرة، الاستحواذ على 20 في المئة من إجمالي الحصص السكانية للخرسانة الجاهزة في الكويت، وهي تعتبر من أبرز الشركات التي تنتج الخلطة الرطبة wet mix concrete التي تتميز بدقتها وجودة عناصرها، مقارنة بالخلطات الجافة Dry Mix Concrete، التي تنتجها معظم شركات الخرسانة الأخرى في الكويت. وتسعى الشركة إلى الاستفادة من النقص الذي تعانيه السوق الكويتية لجهة الخلطة الرطبة لتعزيز حجم أعمالها، إذ أن الخرسانة الجافة لا تزال تشكل

■ يقول الرئيس التنفيذي لتسويق وتطوير الأعمال في شركة إنشاء القابضة عمر السيد عمر أن الشركة تسعى إلى تطبيق الرؤية الاستراتيجية لشركة أميان للإجارة والاستثمار، التي تعتبر من أكبر المساهمين في رأس مالها بنسبة 68 في المئة. وتعتمد هذه الاستراتيجية، كخطوة أولى، على تأسيس أو الاستحواذ على شركات ومصانع جديدة متخصصة في مجال تصنيع مواد البناء، تمهيداً للانتقال إلى ما بعد إلى مرحلة التوسع الخارجي.

وعلى الرغم من حداثة تأسيسها في العام 2005، فقد فرضت الشركة نفسها لاعباً مهماً في السوق الكويتية، مستفيدة من خبرة كوادرها التي تمتد إلى أكثر من 30 عاماً في هذا القطاع. ويقول عمر أن الشركة اعتمدت فلسفة (3S) لإدارة شركاتها التابعة، وهذه الفلسفة تعتمد على 3 مقومات، الاستراتيجية، الدعم، والرؤية. ومن خلالها يتم توفير الدعم الفني والمالي والإداري للشركات التابعة.

اللّوشرات الاقتصادية

ويشير عمر السيد عمر إلى أن تأسيس الشركة تم في ظل فورة كبيرة شهدها قطاع البناء والمقاولات في منطقة الخليج، حيث بلغت نسبة النمو فيه نحو 10 في المئة في الكويت، 30 في المئة في الإمارات، و20 في المئة في قطر. ويقدر عمر حجم المشاريع تحت التنفيذ في الكويت بنحو 20 مليار دولار، تساهم الحكومة بتطوير 85 في المئة منها، والباقي القطاع الخاص، متوقعاً أن ترتفع نسبة مساهمة القطاع الخاص إلى 25 في المئة. كما يتوقع أن يرتفع حجم المشاريع خلال السنوات الخمس المقبلة إلى نحو 80 مليار دولار. ويرى عمر أن هذا النمو في المشاريع سيؤدي إلى ارتفاع كبير في الطلب على المواد الأولية ومواد البناء.



Le Palace

www.lepalace.com.tn

سالم الأعمال والمؤتمرات

البرامج يستقبلتكم المهرجانات السياحية والدولية
مسابقات سيرة وغرف رائدة وحديقة كبيرة من الانشطة
قاعات للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
قاعة سعة ١٢ الى ٢٥ شخصا
تجهيزات تقنية وترفيهية
نادي سباحة



KARTHAGO



Carthage

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tél: (216) 71 912 000 - Fax: (216) 71 911 442 - 911 971 Email: lepalace@lepalace.com.tn



محمد سعيد الرقباني

إعمار للصناعة والاستثمار:

تحالفات وتوسعات استراتيجية

دبي - مايا ريدان

تأسست شركة إعمار للصناعة والاستثمار، وهي عضو في مجموعة "إعمار العقارية"، في أغسطس العام 2005، كشركة مساهمة خاصة برأس مال 250 مليون درهم (68 مليون دولار). وتمكنت الشركة خلال سنتين من تكوين حقبية متنوعة من الشركات، من خلال الاستثمار في مشاريع قائمة أو إرساء شركات طويلة الأمد مع شركات كبيرة. ويوضح نائب الرئيس التنفيذي في "إعمار للصناعة والاستثمار" محمد سعيد الرقباني أن الشركة تتحضر حالياً إلى التوسع خارج الإمارات، وأولى هذه التوسعات ستكون في الأردن.

ويوضح الرقباني أن سياسة إعمار للصناعة والاستثمار التوسعية تتبع سياسة الشركة الأم "إعمار"، التي تختار أسواقها بناءً على دراسات معمقة للفرص التي توفرها هذه السوق أو تلك.

والى جانب التوسع نحو أسواق جديدة، تتطلع الشركة إلى التوسع قطاعياً، وبموجب الرقباني تتوكل الشركة إلى التوسع في قطاع الأدوية خصوصاً في الجزائر والهند، وهي تقوم حالياً بدراسة بعض العروض للدخول في شركات في هذه الأسواق.

وحول إمكانية التوسع نحو الأسواق الأوروبية، يقول الرقباني أن الشركة بدأت تصنّو إلى أوروبا بدءاً من المملكة المتحدة، حيث تستخدم منتجات الزجاج والألومنيوم التي تصنع في دبي في بناء أطول برج في بريطانيا، وهي تصنّو أيضاً إلى تركيا وبأستان.

ويبلغ حجم الإنتاج السنوي للشركة نحو مليار ونصف المليار درهم (408 ملايين دولار) يصنّو منها نحو 15 في المائة، أما حجم الاستثمارات فوصل في نهاية العام 2006، إلى 800 مليون درهم (217 مليون دولار).

ويؤي الرقباني أن المدن الصناعية في الإمارات باتت "جاذبة لاستقطاب المستثمرين من الخارج إقامة مصانعهم في الإمارات". كاشفاً أن لدى "إعمار الصناعية" حالياً ما لا يقل عن 7 طلبات من مصانع في الخارج أبدت رغبتها بافتتاح فروع لها في الإمارات.

وختاماً، يوضح الرقباني أنه لا نية حالياً لدى الشركة للتحول إلى شركة مساهمة عامة. ■

التابعة للشركة الـ 10 في المئة، والباقي هو من السوق المحلية والتصدير. مضيفاً أن الشركة طوّرت بعض مصانعها من مصانع صغيرة قليلة الإنتاج إلى مصانع كبيرة، مثل مصنع "مالي فورمز" للزجاج والألمنيوم الذي بات يعتبر من أكبر مصانع المنطقة. أما مقومات نجاح الشركة فيلخصها الرقباني بـ "جودة الإنتاج والالتزام بالوقت والأسعار المنافسة في السوق وخدمة ما بعد البيع".

التوسع

بدأت الشركة أولى عمليات التوسع، من خلال افتتاح فرع لصنع "مالي فورمز" في الأردن، كذلك ستوتوسع بمجموعة AIG من خلال شركة "حبيب رسول"، التي تعمل في مجال المفروشات والديكور الداخلي، إلى الأردن أيضاً.

كذلك، تتطلع الشركة إلى أسواق شمال أفريقيا، إضافة إلى الهند وبأستان والدول المجاورة كالسعودية ومصر والأردن، أي الأسواق التي دخلت الطفرة الاقتصادية.

تخصّصت إعمار للصناعة والاستثمار، على مدى السنتين الماضيتين، في 4 قطاعات هي: البناء ومصناعات البتروكيمياويات الخفيفة ومصناعات البتروكيمياويات الخفيفة والمستحقات، تصنيع المعدات الطبية وأثاث المستشفيات والمختبرات والأدوية، وتصنيع وتوزيع الأغذية والمواد الاستهلاكية.

وفي المرحلة المقبلة، سوف تستمر الشركة، وفق الرقباني، في الدخول بشراكات مع مصانع قائمة بنسبة لا تقل عن 50 أو 60 في المئة، أما جنيدها فسوف يتركز على التوسع إلى أسواق جديدة.

9 شركات تابعة

يبلغ عدد الشركات التي استثمرت فيها "إعمار للصناعة والاستثمار" حتى الآن نحو 9 شركات، جميعها تصنّو نواً كبيراً، تخطّت نسبته في بعضها الـ 200 في المئة، وفي بعضها الآخر الـ 400 في المئة، ويوضح الرقباني أن هذا النمو لا يعود إلى مساهمة مشاريع "إعمار العقارية"، إذ لا تتعدى نسبة "إعمار العقارية" من مجمل مبيعات المصانع

الشركات التابعة

ينضوي تحت لواء إعمار للصناعة والاستثمار 9 شركات تابعة هي: الإمارات لصناعة المجوهرات (مشروع مشترك مع شركة "داس")، "مالي فورمز" (متخصصة في تصنيع وتركيب واجهات الألمنيوم ومواد البناء)، "ماموت لأنظمة الأبواب" (مصنعة الأبواب الحديدية مسبقة التجهيز والألواح المحفونة بالفيوريدان)، "ستاروود للصناعات" (تصنيع الأبواب وخزائن المطابخ وغرف النوم المصنوعة من الخشب والألمنيوم)، "شركة حبيب رسول" (المفروشات والديكور الداخلي)، "أنفانسد كومبوزيتس" (تصنيع وتصنيع منتجات الألياف الزجاجية المقاومة للتآكل)، "أنظمة المعادن المتخصصة" (صناعة الأثاث الخشبي والأعمال المعدنية والفولاذ الصلب)، "إيجنرجي تكنولوجيز" (تجميع وتوريد لوحات المفاتيح الكهربائية والمنتجات ذات الصلة)، مجموعة "كيب" (شركة قابضة تضم عدداً من الشركات المتخصصة في تصنيع الجدران والأسقف الجاهزة والأرضيات وتجهيز المفروشات وتنفيذ التصميمات الداخلية).

”كريدي سويس“ في السعودية

ينتظر أن ينجح مصرف كريدي سويس للمتطلبات القانونية لحيازة حصة الأغلبية في رأس مال ”الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية“، المتخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية والتي تم الإعلان عن إطلاق أعمالها الشركة رسمياً نهاية شهر مايو من العام الحالي بعد الترخيص لها من هيئة سوق المال السعودية، لتشكّل مستقبلاً الذراع المالية والاستثمارية لـ ”كريدي سويس“ في السوق السعودية.

وفي وقت تجيز الرخصة للمنوطة حالياً للشركة توفير خدمة الوساطة فقط، فإن الشركة في صدد تعديل رخصتها لتشمل ممارسة كامل أعمال الأوراق المالية من تعامل وإدارة وحفظ وتوفير خدمات الترتيب والاستشارة. تجدر الإشارة إلى أن الحصة الحالية لمصرف ”كريدي سويس“ في رأس مال ”الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية“ هي بحدود 16 في المئة فقط.

شركة C.S.C للبطاقات المصرفية تدخل أربيل

تستعد شركة خدمات بطاقات الإئتمان (C.S.C)، التي تتخذ من بيروت مقراً رئيسياً لها، لهذه تشغيل أجهزة الصرف الآلي التابعة لمصارف لبنانية وعربية في مدينة أربيل العراقية.

وتعلم أنّ دخول الشركة سيترافى مع إطلاق وحدة مصرفية مستقلة تابعة وملوكة من بنك بيبلس اللبناني، وهو من البنوك الأعضاء في شبكة الشركة التي تتولى إدارة وإصدار بطاقات الإئتمان لصالحه في لبنان وخارجه.

المحتويات

- رئيس المدراء التنفيذيين في بنك برهان 74
- المصرف العالي يبدأ نشاطه من البحرين 76
- ”الجيرا كابيتال“ تحدد أهدافها 78
- ”السعودية السويسرية للأوراق المالية“ 80
- الشركة السعودية للمعلومات الإئتمانية ”سمة“ 81
- أسواق المال الخليجية في النصف الأول 82
- آخيار المصارف 84

الأسهم العربية

إن استمرار هبوط أسعار الأسهم في معظم البورصات العربية يخير تساؤلات عديدة في الأوساط المالية والمصرفية العربية، خصوصاً أن الشركات العربية بشكل عام سجلت نتائج جيدة، كما أن تطلعات نموها للمستقبل تشير إلى إمكانية تحقيقها نمواً أكبر سواء في الحجم أو الربحية، في ظل عودة ارتفاع أسعار النفط التي تؤثر باستمرار انعاش الاقتصادات العربية في الفترة المقبلة. وقد اتفق الخبراء على اعتبار قلة السيولة من أهم الأسباب التي ساهمت في انخفاض أسعار الأسهم، لا سيما في الأسواق التي كثرت فيها عمليات الرافعة، أي الشراء بالاستدانة والتي اضطرت الكثير من المستثمرين إلى بيع جزء مهم من الأسهم التي اشتروها لتسديد الدين للتراكم عليهم لدى المصارف عند انخفاض قيمة هذه الأسهم.

غير أن الطلب الكثيف الملحوظ على إصدارات الصكوك الإسلامية لدى عدد من الشركات العربية والذي يصل أحياناً إلى أضعاف المبلغ المطلوب، يؤكد توافر السيولة في الأسواق المالية المحلية، رغم أن جزءاً مهماً من الطلب الإجمالي على الصكوك أت من خارج المنطقة. والواقع أن سوق الصكوك تتنامى بشكل مضاعف حيث ينتظر أن يبلغ مجموع الإصدارات هذا العام عشرات المليارات من الدولارات مقابل 10 مليارات دولار فقط العام 2005، مع تزايد عدد الإصدارات وارتفاع حجمها يوماً بعد يوم، حيث وصل آخر إصدار لشركة الكهرباء السعودية إلى الحد الأقصى المسموح به في السعودية والبالغ 5 مليارات ريال سعودي.

لكن عدم التوازن الظاهر في السيولة بين هاتين السوقين يمكن تفسيره في اختلاف طبيعة المستثمرين في كل منهما. فإن غالبية الطلب على الصكوك هو من مستثمرين مؤسسيين، في حين أن جزءاً كبيراً من المستثمرين في أسواق الأسهم هم من الأفراد. وللأسف تستثمر عادة لفترات طويلة نسبياً خصوصاً في سوق الصكوك بالذات، التي ما زالت سوقها الثانوية محدودة، في حين كانت السمة الأساسية للمستثمرين الأفراد في الأسهم العربية في العامين الأخيرين السعي إلى تحقيق الأرباح السريعة. كذلك ورغم عودة زيادة عدد الإصدارات الأولية للأسهم فقد خف نسبياً الطلب عليها، حيث لم تعد أسعارها تنضاف فور طرحها في السوق كما كان يحدث مراراً في السابق، ما انعكس بدوره سلباً على اتجاهات أسعار الأسهم بشكل عام وزاد من ركودها أيضاً.

رئيس المدراء التنفيذيين في بنك برقان:

تعزيز الحضور في السوق المحلية

الكويت - الاقتصاد والأعمال



جوناثان لايفون

يسعى بنك برقان إلى تعزيز حضوره في السوق الكويتية من خلال توسيع شبكة فروعه، وطرح خدمات مصرفية مبتكرة، يدعمه في ذلك وجوده تحت مظلة شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبيكو" التي تسعى بدورها إلى تعزيز حضورها في القطاع المالي ودعم شركاتها التابعة لها والعالمية هذا المجال،

"الاقتصاد والأعمال" التقت جوناثان لايفون، رئيس المدراء التنفيذيين، وكان لها معه هذا الحوار:

■ ما هي أبرز عناصر استراتيجية العمل التي يعتمدها البنك؟

نحن سعداء بالنمو الكبير الذي حققناه والذي عكسته النتائج المالية خلال العام 2006 والتي كانت عكست حجم استثماراتنا في خدمة العملاء وأنظمة المعلومات، وعلى مستوى الموظفين. وهذا يؤكد استراتيجيتنا في وضع أنسب كفاءات مصرفيين بالاختيار مع علائقنا. وسنواصل العمل في البناء على وصيد إنجازاتنا المحققة خلال هذه السنة من خلال تأكيد تركيزنا على احتياجات العملاء وخدمتهم، واضعين كل إمكانياتنا في تعزيز الامتيازات والحفاظ على مستويات النمو الكبيرة، ونهدف من خلال ذلك لبناء قاعدة مالية للمستقبل. كما تشمل مجالات تركيزنا الرئيسية على العملاء، بناء مركز تكنولوجيا رائد وتأهيل وتنمية القدرات البشرية. وكجزء من استراتيجية العمل نمنح نودك بأن أداء الاقتصاد هو الدافع الرئيسي للقطاع المالي، فكما تكمن مصلحتنا في الاستثمار الاقتصادي فإننا نعمل على بناء برنامج صلب ودائم مبني على أسس النمو المالي.

■ ما أبرز النتائج والخدمات المصرفية التي يوفرها بنك برقان لعملائه؟

نسب نجاحنا إلى تعددية منتجاتنا وخدماتنا - من حسابات الودائع والقروض والأعمال المصرفية الخاصة والاستثمار المصرفي - إلى الفوائد التي تعود

على عملائنا نتيجة هذه الخدمات وذلك من طريق الابتكار، الرقعة والجودة. ونحن نسعى دائماً للاستجابة لاحتياجات عملائنا وتطلعاتهم، وسوف نواصل القيام بذلك.

■ يتنوع النشاط المصرفي بين قطاع التجزئة، التمويل والشركات وإدارة الثروات، ما هي المزايا التي يجمع بها البنك في كل من هذه القطاعات؟

في تقديمنا لمجموعة من خدمات التجزئة المصرفية والشركات المصرفية إلى الاستثمار والقطاع المصرفي الخاص، تتزايد قاعدة عملائنا في كل من هذه الأقسام، وخصوصاً في القطاع المصرفي الخاص، وفي ذلك تكمن القيمة التي تضيفها منتجاتنا على حياة العملاء. كما اعترف بتطورنا في استشارات إدارة الثروات من قبل "يوروموني" التي أعلنت مؤخراً من أننا "أفضل بنك محلي بالخدمات المالية الخاصة" في الكويت، فنحن ملتزمون بالاستجابة إلى احتياجات العملاء. وفي ذلك، تم افتتاح أول فرع مالي متخصص في العديلية الذي بدوره يخصص للعملاء الاستشارات والحلول المالية، إضافة إلى فرعين آخرين للحلول في الفحصيل والفروانية اللذين يدرهما يعلان على تقديم حلول مالية وخدمات ومنتجات متطورة ومختلفة للعملاء، وسوف نستمر بالعمل والبناء للمحافظة على قوة تلك القطاعات.

■ كيف يسعى البنك إلى التطور في

مجال الأعمال المصرفية الإلكترونية؟

لنظام عملنا دائماً على تبني الابتكارات والتطورات التكنولوجية لتقديم لعملائنا الراحة والرقعة ليرافقونا مع هذه الخدمات المصرفية في أي زمان وأي مكان. نحن فخورون بالقول أن موقعنا الإلكتروني Beebnak.com تلقى استجابة مشجعة، والذي يسمح للعملاء القيام بمختلف أعمالهم المصرفية كالتحويل بين الحسابات، دفع الخواتير، تمويل الأموال المحلي والعالي، دفعات البطاقات الائتمانية، وتقرير فقدان أو سرقة البطاقات وغيرها الكثير. وفي ذلك سوف نستمر بتحديث وتطوير إمكانيات خدماتنا على الموقع الإلكتروني بهدف المباشرة في التطور الذي يواكب احتياجات عملائنا للتطورة.

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها البنك خلال العام الماضي؟

كان العام 2006 عام الإنجازات للهيئة، ولم يقتصر التصديق على "معيار الجودة" كأفضل بنك في دول الخليج مع شهادة الأيزو 9001:2000 في مجمل الأعمال المصرفية فحسب، بل واستلمنا جائزة تقدير واعتراض بجودة خدماتنا من قبل JP Morgan Chase Quality والمسبة الخامسة على التوالي، وذلك لحافلتنا على معايير عالية من الجودة، ومصداقيتنا في القيام بمعالجة معاملات النقد الأجنبي. كما منحتنا مجلة يوروموني جائزة "أفضل بنك محلي للخدمات المالية الخاصة"



طارق عبد السلام

طارق عبد السلام رئيساً لبنك برهان

انتخبت الجمعية العمومية لبنك برهان طارق عبد السلام رئيساً لمجلس الإدارة، ومجدد المعجل نائباً لرئيس مجلس الإدارة، وسبق له عبد السلام، الذي يتمتع بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي والمالي أن كان نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

ويأتي انتخاب عبد السلام ليتزامن مع الاستراتيجية الجديدة التي أطلقها البنك على المدينين القريب والمتوسط تحت عنوان: "مشروع المستقبل للشرق"، والتي تهدف إلى تطوير الأداء المالي للبنك، والذي يصنف بين أكبر 4 مصارف في الكويت.

وكان البنك حقق أرباحاً صافية خلال العام الماضي، بزيادة نسبتها نحو 31 في المئة إلى ما يعادل نحو 13.3 مليون دينار كويتي، في حين أن ربحية السهم ارتفعت إلى نحو 69.9 في المئة بزيادة نسبتها نحو 35 في المئة، كما ارتفعت الإيرادات التشغيلية وبلغت نحو 87.6 مليون دينار كويتي، ولما في انتخابات الجمعية العمومية تعضوية مجلس الإدارة كل من: الشيخ حمد صباح الأحمد الصباح، عبد السلام محمد البحر، سعدون عبد الله علي، عبد الكريم الكباريتي، انطوني ستروفر، ومجدد عيسى المعجل، سمعون السعيط (عضو احتياط أول) وانتصار السويدي (عضو احتياط ثان).

الرقابية التي تصدر عن البنك المركزي، أسبعا القرار (20-80)؟

□ تعكس خنساتنا ومنتجاتنا المبتكرة التي قدمناها في السوق المحلية نظراً لثالث في مجال الأعمال، حيث أن ما يساهم في هذا النجاح هو استجابتنا لاحتياجات العملاء، وبالتالي سدة الثغرات في سلسلة السنوات المالية.

لقد افتتحنا في ديسمبر 2006 قريتين للحلول في كل من الروائية والفحجيل، ثم تلاهما في مارس 2007 افتتاح المركز المالي الجديدة (إن إتش الأول من نوعه بتقديمه للعملاء استشارات مالية متخصصة. نحن نفخر بتقديم مفهوم جديد للفرع وهذا يؤكد أننا نقدمنا في تطوير وتحديث مجال الخدمات المصرفية، وسوف نواصل المستقبل استجابتنا لاحتياجات عملائنا على الصعيد المحلي، الإقليمي والعالمي.

■ كيف تصفون أداء القطاع المصرفي المحلي، والخليجي؟

□ شهدت المؤسسات وأعمال المصرفية نمواً ملموساً. ففي العقد الأخير ساهم الارتفاع بأسعار النفط في تقديم فرص للمصارف العربية أتت في نموها في المنطقة، كما تعتقد بأن في الاقتصاد الإقليمي إمكانية

في الكويت لسنة 2007، وعكست هذه الجائزة للمعايير العالية التي نعتمدها في قطاع خدمات إدارة الثروات. كما أن وكالة ستاندرز أند بورز (Standard & Poor's) عمدت إلى رفع تصنيف البنك من مستقر إلى إيجابي، مع التأكيد على ثبات أصولنا المالية التي منحت درجة (BBB+) على المدى الطويل و (A-2) على المدى القصير.

■ ما هي أبرز نشاطات القوة في البنك مقارنة مع سواه من البنوك؟ وما هي أبرز مزاياه التنافسية؟

□ جددنا تركيزنا على خدمات العملاء بافتتاح فروع جديدة لتوفير الحلول المصرفية، وهو مفهوم جديد في الأعمال المصرفية لتقديم لعملائنا خبرات مصرفية خاصة. كما أكدنا التزامنا تجاه المجتمع، وحققنا نسبة التوظيف المستهدفة في الكويت بنسبة 50 في المئة، والتي بدورها تعكس التزامنا الاستثمار في الأساس بتعمية الكوادر البشرية.

■ كيف تقومون بالتحديات الناتجة عن دخول المصارف الأجنبية إلى السوق المحلية؟ وكيف تم التعااطي مع هذا الواقع؟

□ نحن ننافس في البحث الدائم والعمل على تحسين وتطوير أنفسنا. وبقولي هذا، أنا اعتبر أن ما يفرقنا هو سعينا الدائم إلى العمل كوحدة متكاملة ديناميكية تتطور لتتلاقى احتياجات العملاء. إن عملائنا هم قلب أعمالنا وهم القوة الدافعة التي تحفنا أن نذهب إلى أبعد ما يمكن. وفي ذلك نسعى لبناء علاقات استشارية بين موظفينا وعمالئنا من خلال خدمات ومنتجات مصرفية متطورة. عندما يكون الهدف نصب عينيك، من المستحيل أن تخطئ... كما يمكن هدفنا في إضافة قيم فريدة إلى عملائنا.

■ اللافت في مسيرة البنك أن نشاطاته تقتصر على السوق المحلية، في حين أن عدداً من المصارف الأخرى تلعب دوراً مهماً في الأسواق الخارجية، ما هي مبررات هذا التوجه؟

□ نحن نؤمن بأن المنافسة تحث وتروج النمو وتقدم أفضل الممارسات الإعلامية والمالية إلى الأسواق المحلية. فقد شهد العقد الماضي تطوراً كبيراً للمصارف العربية الأمر الذي ألقاها للتنافس مع نظرائها من الغرب، بينما هي في صدد تعزيز قوتها لتحتل موقعها إقليمياً وعالمياً، وتعمل على دمج تحاليلها من هذه الخبرات لنتلاقى ونفس مستوى أمثلتها في الغرب.

■ كيف تقومون بالتحديات والإجراءات

هائلة للنمو. ففي تطور أساليب الحياة قُدمت التطورات واحتياجات تحديات جديدة وفي ذلك سوف تستعمل المصارف والمؤسسات المالية الدور الأكبر في تحقيق الأهداف العلمية والاقتصادية للأفراد. كما وسوف يكون للتوزيع الجغرافي والمنتجات والخدمات المبتكرة دور كبير في هذا النمو.

■ ما رأيكم في توجه الحكومة لتحويل الكويت إلى مركز تجاري، وما هو الدور المتوقع للبنوك في هذا المجال؟

□ كانت مساهمة القطاع المصرفي والمالي في التقدم الاقتصادي للبلاد كبيرة جداً في السنوات الماضية، ونحن نتعرف بأننا نحتاجنا مرتبط بالنجاح الاقتصادي ولنا دوراً كبيراً في تحقيق أهدافنا، فبالإضافة إلى ذلك، لا يتجزأ من المجتمع، وجميعنا نسعى إلى تنمية المركز المالي، فالكثير تعلمنا كانت مصدراً لتحويل المشاريع الإقليمية؛ فالأمر لا يقتصر على أخذ الخطوات التشريعية المناسبة لتتكون أهمية صنعها المالية بهدف تمكينها من التنافس مع نظرائها إقليمياً، كما ستواصل الإسهام في نمو هذا القطاع وذلك بطرق عدة منها: نشر الابتكار في المؤسسات المصرفية والمالية، إضافة إلى الحد على فرص للعمل ودعم المجتمع.



صالح العلي الراشد

المصرف العالمي يبدأ نشاطه من البحرين

الخامسة - عاصم البعيني

يأبشر المصرف العالمي نشاطه من مملكة البحرين كأحد أبرز المؤسسات المصرفية الاستثمارية الإسلامية ليشمل نشاطه أسواق المنطقة وأوروبا التي من المتوقع أن يدخلها بقوة مستنداً في ذلك إلى استراتيجية عمل واضحة المعالم انبثقت من رؤية مشتركة لمستثمرين من البحرين، السعودية، الكويت، قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة، ويأتي إنطلاق المصرف العالمي في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المالية الإسلامية والتي تقدر نسبة النمو فيها بنحو 15 في المئة، على أن يتركز نشاطه في الاستثمار في البنية التحتية، وفي الشركات الخاصة وإدارة الأصول، والخدمات الاستشارية وتمويل الشركات، ومع الترخيص للمصرف العالمي يصل عدد المؤسسات المالية والمصرفية المرخص لها في المملكة إلى 400 مؤسسة، ما يعكس الدور الذي تلعبه الخامة كعاصمة مالية في المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت كلاً من رئيس مجلس إدارة البنك صالح العلي الراشد ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد الرحمن محمد الجسمي في هذا الحوار.

ستراتيجية العمل

ويضيف الراشد: "أعتمد الإدارة العليا للبنك استراتيجية عمل واضحة المعالم تهدف إلى التواجد في دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا وشمال أفريقيا من خلال

يقول رئيس مجلس إدارة بنك المصرف العالمي صالح العلي الراشد: "يأتي إطلاق البنك الجديد في ظل النمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية وارتفاع الطلب على الخدمات التي تقيمها المصارف الاستثمارية. وقد شكل هذا الواقع حافزاً لدى مستثمرين عدة من مختلف دول الخليج للتوجه نحو تأسيس البنك، وتم الاتفاق على أن يبلغ رأس المال نحو 500 مليون دولار، فيما يبلغ رأس المال المدفوع نحو 250 مليوناً، على أن يتم استدعاء النسبة المتبقية من نهاية العام الحالي في خطوة تهدف إلى تقادي وجود أموال فائضة وغير مستغلة". وبلغت نسبة مساهمة المستثمرين من مملكة البحرين نحو 40 في المئة من إجمالي رأس المال، فيما ساهم مستثمرون من الدول الأخرى بنسبة نحو 10 في المئة على التوالي، مشيراً إلى أن البنك يتطلع إلى التواجد في مقدم المصارف الاستثمارية الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي من خلال طرح المنتجات مبتكرة، والاستفادة من فرص النمو في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية والتي تقدر نسبتها بنحو 15 في المئة سنوياً.

مجلس الإدارة

يضم مجلس إدارة المصرف للمالي كلاً من: صالح العلي الراشد (رئيساً)، عبد الرحمن الجسمي (نائباً لرئيس)، صلاح عاشر، رشاد جفامي (الرئيس التنفيذي)، كـيـتـ أبو ظبي للاستثمار، طلال المطوع (العضو المنتدب في شركة منافع للاستثمار الكويتية)، وإحمد الخان. وتتمتع جميع هذه الشخصيات بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي للمالي، كما إنها تضيف ثقة قوية لدى العملاء بقدرته على العمل على فرض نفسه لاعباً رئيسياً على الساحة المصرفية والمالية في المنطقة.

الدخول في شراكات استراتيجية وتطوير مشاريع البنية التحتية وذلك إلى جانب تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية كإدارة الأصول والخدمات الاستشارية والمالية للشركات، ويستند البنك في توجهاته إلى قاعدة مالية متينة وإلى أنظمة إدارية حديثة، مع الالتزام بالمعايير الدولية ومبادئ الحوكمة والإفصاح والشفافية. وتوافقت هذه الخطوات مع الاستعانة بكوادر بشرية متخصصة تملك خبرة طويلة في مجال العمل المصرفي الإسلامي، وهذا الواقع ساعد البنك على وضع استراتيجية واقعية تهدف إلى الاستثمار المربورس وجذب الماطر وتقلبات الأسواق". ويخطط البنك للدخول في مشاريع البنية التحتية العقارية والمشاريع البروتوكيمائية، وبلغت الراشد إلى أنَّ البنك رصد العديد من الفرص الاستثمارية التي مازالت تخضع للدراسة من جانب الأقسام المتخصصة في البنك وهي تتوزع بين السعودية والغرب العربي، كما يدرس الدخول في شراكة استراتيجية مع شركة سوليدير إيتروناشيوئال التي أعلن عن تأسيسها مؤخراً وتسعى إلى تطوير مشاريع عقارية في إمارة موناكو.

قطاعات محددة

من جهته، يوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عبد الرحمن الجسمي أن البنك سيركز على قطاعات محددة كالاستثمار في الشركات الخاصة، وفي التطوير العقاري والبنية التحتية، وإدارة الأصول والخدمات الاستثمارية في ظل المؤشرات التي عكست نمواً ملحوظاً فيها. ويضيف: "بلغ حجم الاستثمار في صناديق الملكية الخاصة نحو 2,3 مليار دولار بين



عبد الرحمن الجسبي

تركيز على الابتكار

من جهة أخرى، يرى الجسبي أنَّ ارتفاع أسعار النفط العالية في السنوات الماضية دفع دول مجلس التعاون الخليجي إلى البحث عن فرص استثمارية توظف فيها الفوائض المالية ما ساهم في تنفيذ مشاريع عملاقة في مجال البنية التحتية والتطوير، ما أدى إلى نمو اقتصادات هذه الدول وارتفاع معدلات الناتج القومي لديها. وفتح ارتفاع عدد المشاريع المطروحة وحجم الاستثمارات الموظفة فيها للمجال أمام القطاع الخاص للعب دور محوري وخصوصاً القطاع المصرفي الذي شكّل مصدراً مهماً لتوفير التمويل. ونتيجة لذلك ازدياد الحاجة إلى وجود بنوك تركز اهتمامها على مشاريع البنية التحتية المتنوعة في القطاعات المهمة ولا سيّما في قطاعات الطاقة والاتصالات

العامين 2003 و2005، ما يؤكد على وجود العديد من الفرص المطروحة في الاستثمار في الشركات الخاصة كالشركات العائلية، وشركات القطاع الخاص التي تسمى إلى استقطاب استثمارات لتمويل عملياتها التوسعية، في حين أنَّ القطاع العقاري استقطب على مدى السنوات الماضية استثمارات ضخمة ويقدر حجم القطاع العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي بما في ذلك المشاريع القائمة والعلنة نحو 90 مليار دولار، وسيعمل البنك على دخول القطاع العقاري من خلال طرح أدوات تمويلية تستهدف المطورين. ويأتي التركيز على إدارة الأصول في ظل النمو الكبير الذي تشهده الأصول الخليجية وسيتمتع البنك في هذا المجال على صناديق استثمار قائمة طوّرتها مؤسسات استثمارية دولية معروفة ليطرحها في السوق باسمه في خطوة تهدف إلى استقطاب عملاء من منطقة الخليج وأسواق آسيا، مع التركيز على شريحة من أصحاب الثروات وشركات التكافل.

كما سيوفر المصرف العالي لعملائه الاستثمارات وخدمات التمويل للشركات وأسواق المال على أن يشمل قطاع تمويل الشركات المشاريع ذات الحجم المتوسط وتمويل التكتلات والتحالفات. إلى ذلك سيتركز البنك على لعب دور استشاري في عمليات إصدار الديون الإسلامية والاستثمارات في أسهم الملكية، وتقديم الخدمات الاستثمارية لعروض الاكتتابات العامة والأولية والإبراج في أسواق رأس المال. إلى ذلك سيعمل البنك على إنشاء قسم متخصص في مجال إدارة المحافظ الاستثمارية.

صالح العلي الراشد

يعدّ رئيس مجلس إدارة المصرف العالمي من أبرز المستثمرين الذين لعبوا دوراً مهماً في الاستثمار على مستوى منطقة الخليج وأوروبا، ويشغل الراشد حالياً العديد من المناصب في مجالس إدارات العديد من المؤسسات المالية والمصرفية في المنطقة، من بينها عضو مجلس إدارة واحدة من أبرز الشركات العائلية في المملكة العربية السعودية. ويشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد التجاري للتأمين (مسجلة في مملكة البحرين) والتي تعدّ من أبرز شركات التأمين في المنطقة. كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة العالمية لتجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية والشركة السعودية للأشطة والشركة السعودية للخدمات اللوجيستية والدمع وشركة المنتجات الحيوانية وشركة أملاك للخدمات الفندقية.

أما عن الصعيد المصرفي فيتمتع الراشد بخبرة طويلة في هذا المجال، حيث انضم إلى مجلس إدارة مصرف الريان الذي يتخذ من قطر مقراً له، ويتولى منصب عضو مجلس إدارة "بيت أبو ظبي للاستثمار"، كما تولى سابقاً منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك التجاري للتمويل السعودي وكذلك منصب نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للتأمين ونائب رئيس مجلس إدارة "كابيتال ترست" في لوكسمبورغ.

والإسكان والصناعة. وهذا الواقع يمثل فرصة مهمة أمام البنوك للدخول في تحالفات مع الحكومات بهدف تمويل وتطوير مشاريعها الحيوية. وقد شكّل هذا الواقع محور رؤية المصرف العالمي الذي يهدف إلى تحقيق نمو مستمر على المدى الطويل مع تحقيق أرباح ثابتة وعوائد ممتازة على الاستثمار لصالح السامعين.

ويضيف الجسبي: "إنَّ البنك أخذ في الاعتبار هذا الواقع الذي تعيشه المنطقة، لذلك ستركز على طرح منتجات مبتكرة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وتتناسب مع مختلف الأنشطة التجارية السائدة في دول المنطقة، علاوة على إيجاد الحلول المالية لمجموعة متنوعة من المشاريع الحكومية، ومشاريع القطاع الخاص، والشركات العائلية والأفراد، وتوفير فرص مميّزة للمستثمرين الأفراد".

لماذا البحرين؟

وعن تقييمه للبيئة الاستثمارية في مملكة البحرين يقول الجسبي: "مع الترخيص للمصرف المحلي بلغ عدد المؤسسات المصرفية والمالية في المملكة 400 مؤسسة ومصرفه في حين بلغ عدد الصناديق الاستثمارية 105 صناديق منها نحو 84 صندوقاً تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. في حين أن حجم المشاريع الكبرى التي تم الإعلان عنها حتى يونيو 2007 على البحرين النشطة تقدر بنحو 1,25 تريليون وتستأثر المصارف الاستثمارية في البحرين بنسبة كبيرة منها". ولعل هذا الواقع يؤكد أنَّ البحرين استطاعت أن تشكل على مدى السنوات السابقة نموذجاً للعمل المصرفي على مستوى المنطقة من خلال توفير بيئة تشريعية وقانونية متطورة وواكبة من خلالها التطورات المصرفية العالمية، ما جعلها مركزاً مالياً إقليمياً، وقد لعب مصرف البحرين المركزي دوراً حاسماً في هذا المجال، خصوصاً في ظل استراتيجية التي تركزت على تشجيع المبادرات الاستثمارية ودخول الاستثمارات الأجنبية، مشيراً إلى أن للمصرف المركزي في البحرين يعمل بصورة مستمرة على تطوير القطاع المالي كان آخرها قانون العهد المالية ووضع الإطار التنظيمي الجديد للصناديق الاستثمارية الذي يشمل صناديق التحوط على توسيع المجال أمام المصارف الاستثمارية لاتخاذ منهج أكثر شمولاً في إدارة الاستثمارات وتقديم الخدمات المختلفة للعملاء. ■



زياد مكاي

"الجبرا كابيتال" تحدد أهدافها: إدارة الأصول

دبي - طارق زهران

تتمحور خطط "الجبرا كابيتال" على مهمة وحيدة هي "إدارة الأصول"، وهي تهدف، من خلال فريق الإدارة المتجانس المائل للشركة، إلى تولي مهام إدارة أصول لا يقل حجمها عن 4 مليارات دولار بحلول العام 2012، واستثمارها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول آسيا النامية، بهذه الكلمات، يعلن الرئيس التنفيذي ومؤسس شركة "الجبرا كابيتال" زياد مكاي، انطلاق أعمال الشركة من مقرها في "مركز دبي المالي العالمي".

هيمنة الأفراد لصالح تزايد حجم قاعدة المستثمرين المؤسسيين، وإقبال صناديق الاستثمار الأجنبية العالمية على ولوج تلك الأسواق بشكل متنامٍ.

ويضيف مكاي: "كذلك ستمد الشركة عملاءها بصندوق للاستثمار في أدوات الدين، مواكبة منها للنمو المتطوّر للطلب على الاستدانة المباشرة من أسواق المال لاسيما في ظل ما تشهده دول المنطقة من مشاريع تغطي مختلف القطاعات، وتتجاوز قدرة الصراف المحلي على تغطية كامل حاجاتها التمويلية، وإذا كانت تباهير تلك المرحلة بدأت بالبروز من خلال الإصدارات المتلاحقة للسندات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، والمتملة بالصكوك، فإن تزايد تلك الإصدارات من شأنه أن يقدّر القاعدة لنشوء أسواق ثانوية للتداول بالسندات".

ويلفت مكاي إلى أن فرص الاستثمار التي ستوفرها "الجبرا" ستشتمل الاستثمار في الملكية الخاصة، من خلال صندوق للاستثمار في الشركات العالمية، وآخر للاستثمار في شركات الملكية الخاصة في الجزائر، وسيتم، وفق مكاي، الكشف عن التفاصيل لاحقاً.

اسم على شئ

لقد اختار مكاي وزملاؤه من مؤسسي ومالكي الشركة، اسمها لم تعدد المعاني يجمع ما بين الصبغة العربية والصفة العلمية والمكينة الأجنبية. ومع انطلاق أعمالها يبقى ترقب كيف سيقوم الفريق العامل من إدارة وموظفين، بتحويل كل المعاني الجامعة إلى واقع يمكن من خلاله تلمس دور الجسر الذي ستلعبه الشركة ما بين رؤوس الأموال الأجنبية وفرص الاستثمار العربية. ■

وتنبع قدرة الشركة على جلب رؤوس أموال المؤسسات العالمية، خصوصاً تلك العاملة في القطاع المالي من مصارف وشركات، وفق مكاي، من تمتّع الشركة بالمفومات الإدارية والتقنية والمعايير الدولية من حوكمة وشفافية، لبناء علاقات استراتيجية مع كبرى المؤسسات العالمية، لا سيما تلك الأخيرة قد فتحت شهيتها مؤخراً على الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط، وتمهيداً في دول مجلس التعاون الخليجي.

وأذا كانت تلك هي الغاية التي من أجلها تم تأسيس شركة "الجبرا كابيتال" والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، فإن الوسيلة تكمن في قدرة الشركة على توفير مختلف أصناف الحلول المالية المناسبة لإدارة الأصول، من صناديق ومحافظ استثمارية وأدوات مالية ممتجة ومهيكلّة، تتطابق والمعايير العالمية من جهة، والقدرة على تحقيق عوائد مرتفعة من جهة أخرى. كذلك فإن فريق العمل في "الجبرا كابيتال" سيعمل على مدّ عملائه من المصارف والمؤسسات المالية بخدمة إدارة صناديقهم ومحافظهم الاستثمارية.

إدارة مختلف أنواع الأصول

ويقول مكاي: "البداية ستكون مع طرح الشركة لصندوق للاستثمار في الأسهم في الدول العربية، تتوزّع استثماراته على أسواق متعددة وفي أسهم شركات مختلفة، وفق قناعة تكوّنت لدى إدارة "الجبرا"، بقدرة تلك الأسواق على النمو وفق قواعد سليمة وصحية، حيث أن للتصحيح الذي أصاب أسواق الأسهم العربية عموماً والخليجية على وجه الخصوص، رفع من عوامل جانبية الاستثمار في تلك الأسواق، وهو ما يبرز من خلال التحول الذي أصاب قاعدة المستثمرين، بعيد انحسار

يعتبر زياد مكاي أنّ هذا الهدف، الذي وضعته "الجبرا كابيتال" لنفسها "لا ينبع من فراغ، بل يشكل طموحاً منطقياً لا ظل الإمكانيات الاستثمارية الضخمة التي تتمتع بها هذه المنطقة من العالم وقدرتها على اجتذاب رؤوس الأموال الإقليمية والعالمية". وتتوقع الشركة، وفق مكاي، أن تشهد سوق إدارة الأصول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والقدرة قيمتها حالياً بنحو 70 مليار دولار، نمواً سريعاً لا يقل عن 23.5 في المئة، لتصل إلى ما يزيد على 200 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة". ويضيف مكاي، "بما أنّ سوق إدارة الأصول في ارتفاع وكذلك تدهفت رؤوس الأموال بين الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومناطق آسيا النامية، فمن المتوقع أن يزيد إجمالي الاستثمارات الخارجية بين دول آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي من 15 مليار دولار حالياً إلى 300 مليار".

ويتابع مكاي: "بناءً عليه اختارت "الجبرا كابيتال" أسواق مختلفة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تضم دول مجلس التعاون وأسواق الدول النامية في القارة الآسيوية، بقعة جغرافية لعمل المستثمر فيه خبراتها في عمليات إدارة الأصول".

استهداف المؤسسات والأفراد

وعن قاعدة العملاء التي تستهدفها "الجبرا كابيتال"، يقول مكاي: "الأولوية هي للمستثمرين المؤسسيين الإقليميين كما العالميين، وستوظف الشركة قدرتها على جذب تدفقات رؤوس الأموال إلى الأسواق التي تستهدفها، هذا إضافة إلى خدمة فئات مختارة من المستثمرين الأفراد (مؤسسات ومكاتب عاطية) أصحاب الثروات".

Cityscape



16 - 18 October 2007
Dubai International Exhibition Centre

Dubai

The World's Largest International Business To
Business Property Investment & Development Event

⇒ 45,000 Real Estate Professionals

⇒ 150 Countries

⇒ 700+ Exhibitors

⇒ 70,000 sqm Exhibition

Network with the brightest minds in property development & the
movers and shakers of both hospitality and tourism industries
Hear from over 150 speakers, including...



Tim J. Barrett
Founder, Chairman and
Chief Executive Officer
Kensington International



Rainer de Groot
Partner
Managing Director
KPMG Netherlands



John Paul Nichols
President and Managing Director
Regional Operations
HCL World Wide Services



Rashed Al Ansari
Chief Executive Officer Dubai
International City, UAE



Jim Ellis
Senior Vice President
The International Real
Estate Conference



Omid Ojanneh
President
The International Real Estate Conference



Ulf Barabain
Vice President
Tourism Council, UK



Malcolm Smith
Director United Design
Dubai, UAE



Patrick Smith
Vice President Asia
Infrastructure
Haworth & Partners, Ltd.



Elie Youssef
Director - Acquisitions &
Development E&M
Worldwide Growth & Realty
Worldwide Inc. UK



Ian Mulcahey
Regional & Project
Development Director, UK



Arif Altamir
Chief Executive Officer Arab
Real Estate, UAE

...in 3 parallel conferences:

①

Cityscape
Dubai

②

World Architecture
Congress

@ Cityscape Dubai

③

Hotel & Tourism Investment
& Development Conference

@ Cityscape Dubai

www.cityscape.ae/aiwa



For more information contact:

Tel: +971-4-3352463 Fax: +971-4-3352438 Email: info@time.com

To visit the exhibition FREE of charge pre-register on www.cityscape.ae

السعودية السويسرية للأوراق المالية: خدمات وساطة بخبرات عالمية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

بدأت الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية عملها مؤخراً في تقديم خدمات الوساطة المالية، وهي تلتحق بميزة نسبية إذ إنها أول شركة سعودية تحظى بشركاء غير محليين في هذا المجال. عن رؤية وستراتيجية الشركة، والقيمة المضافة التي من الممكن أن تضيفها على السوق السعودي، تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال" نائب رئيس مجلس الإدارة، د. صالح العمير.



د. صالح العمير

يبلغ د. العمير إلى أن قائمة المساهمين في الشركة تضم مستثمرين محليين وإقليميين ودوليين، وهم شركة العليان المالية، شركة علي بن زيد القرشي وإخوانه، شركة عمران بن محمد العمران، الشيخ محمد العلي أبا الخيل ود. صالح بن عبد العزيز العمير، إلى جانب الشريك الإماراتي "إي بي كيو" للاستثمار المحدود، وعلى المستوى الدولي مجموعة "كرويدي سويس" التي تعد إحدى أكبر البنوك الاستثمارية في العالم. ويشير إلى أن رأس مال الشركة يبلغ 100 مليون ريال سعودي، حصة الشركاء السعوديين فيه 71 في المئة.

بافة خدمات متنوعة

ويرى نائب رئيس مجلس الإدارة أن نشاط "السعودية السويسرية" سيقتر في البداية على تقديم خدمات الوساطة المالية وخدمات تجارة الأسهم في السوق السعودية، لافتاً إلى أنها "ستسعى في المستقبل إلى تقديم خدمات مالية أخرى لتوفير بافة متنوعة من الخدمات المتميزة، مثل خدمات الاستثمار للصرفي والمالي والحسابات الخاصة وإدارة الأصول والاستشارات والبحوث في الأسواق الإقليمية، إلى جانب إدارة الاكتتابات العامة وإجراء عمليات الدمج والاستحواذ والتمويل

الإدارة: "حرصنا منذ البداية أن تتوافر في الشركاء جميعهم عناصر يكمل بعضها البعض الآخر، ومشاركة كرويدي سويس، صاحب الخبرات الدولية العريقة، يوفر لمركزنا عمقا استراتيجيا في غاية الأهمية. مضيفاً: لدى "كرويدي سويس" التزام كبير في منطقة الشرق الأوسط، وله تاريخ طويل فيها، فقد بني على مدى عقود عدة رصيدا هائلا من الفهم والمعرفة المحلية، وكان من الجوانب الراضة في تأسيس الكثير من المؤسسات الاستثمارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويتابع: "ستتيح لنا هذه الشراكة رصد تتابع أعمال مجموعة واسعة من الشركات في المنطقة لتقديم أفضل النصص والمشورة في الأبحاث المتعلقة بالأسواق، الأمر الذي سيؤدي إلى المساهمة في توعية المستثمرين بالاتجاه إلى الاستثمار الأصح والأسلم، معتبراً أن ذلك سيساعد في استقرار السوق والحد من التقلبات، حيث أن ظاهرة الهبوط والصعود تشهأ أحياناً، وإلى حد كبير، نتيجة ضعف خطا بعض التحليلات المالية أو عدم دقتها، ما يقود إلى قرارات خاطئة.

السوق السعودية وأعدا

وحول المنافسة التي بدأت تتضح ملامحها بين شركات الوساطة المالية التي تخفي عدداً من 50، يعبر د. العمير عن إيمانه بأن المنافسة هي التي ستولد الإبداع والتفهم، وسيكون البقاء للأقوى الذي يعرف كيف يقدم خدمات مميزة إلى العملاء وإلى السوق، معتبراً أن ذلك سيؤدي إلى الانتقاء بالخدمات وتعدد مساراتها، كما سوف يسهل للعملاء اتخاذ قراراتهم في اختيار الشركة الأنسب حسب ما يرونه. ويختتم نائب رئيس مجلس الإدارة بالتعليق من أهمية الانخفاضات المتعاقبة التي تشهدها السوق، واصفاً هذا الواقع بـ "الطبيعي"، وهو يحدث في جميع الأسواق العالمية، لافتاً إلى أن ذلك "أن يؤثر على خطا الوساطة المالية"، ومعترفاً أن سوق المملكة "سوق وأعدا، مستعدة لاستيعاب السيطرة المصارف السعودية على أعمال الوساطة".

العمير وإدارة المنشآت

ويبلغ د. العمير إلى أن الشركة تخطط كمرحلة أولى لتوسيع خدماتها لتشمل جميع دول مجلس التعاون الخليجي، وبمعددها إلى الدول الأخرى في المنطقة. كاشفاً عن تركيز الشركة لزيادة رأس مالها، بعد انقضاء عامين على تأسيسها.

وعن القيمة المضافة التي ستقدمها الشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية، يقول د. العمير: تأتي في مقدمتها تكنولوجيا المعلومات الأحدث عالمياً، المحافظة الصلابة على معايير عالمية في جودة الخدمات، وانطلاقاً من كونها "شركة وساطة متخصصة تعزز بين الخبرة المحلية والمعارف العالمية"، تحرص الشركة على بناء كادرها الفني في توظيف ذوي الخبرات الجيدة والمعرفة للتميز محلياً وإقليمياً ودولياً. وفي هذا الجانب، يكشف د. العمير عن خطط تخطط حالياً لتعزيز كادرها في التدريب التخصصي في مجال الاستثمار وإدارة الأعمال، حيث نستعين بكوادر "كرويدي سويس" المتخصصة ذات الكفاءة العالية.

الشراكة مع كرويدي سويس

وحول أهمية اختيار الشريك الدولي "كرويدي سويس"، يقول نائب رئيس مجلس



مخيل المبارك

يقتصر على تزويد الأعضاء بالبنابات والمعلومات حول السجل الائتماني للعملاء، أما القرار فيعود إلى الممثل.

تقارير ائتمانية للشركات

ويكشف المبارك عن "مشروع جديد" تصل تكلفته إلى نحو 22,5 مليون ريال، هدفه إيجاد تقارير ائتمانية للشركات كما هو الحال اليوم للأفراد. ويوضح: "يوجد في المملكة ما بين 700 و800 ألف منشأة أعمال، 85 إلى 90 في المئة منها منشآت صغيرة ومتوسطة تواجه صعوبات في الحصول على التمويل، والمصرف على رغم السهولة التي تمثلها، لم تستطع خدمة هذه المنشآت لأن الأخيرة غير قادرة على تأمين الضمانات التي تتطلبها الجهات المؤهلة. من هنا نشأت فكرة المشروع الجديد لتكون حلقة الوصل بين الطرفين". وتوقع أن يبدأ العمل بالمشروع مع نهاية هذا العام، وأن يتمكن، في غضون عام من توفير تقارير عن المؤسسات والشركات التجارية العاملة في المملكة من خلال قاعدة بيانات متكاملة وشاملة.

600 مليار ريال حجم القروض

عن حجم القروض وعندها، يقول المبارك: "مع نهاية العام 2006 تجاوز حجم القروض، من سندات حكومية وقروض للشركات وأخرى شخصية إلى 600 مليار ريال، بحسب تقرير "ساما". كانت حصة القروض الشخصية نحو 173 ملياراً، أما عن نسبة التمتع في سداد القروض، فيؤكد أنها "تتحسن في المئة، أي ما يعادل نحو 5 مليارات ريال لنحو 182 ألف عميل، من أصل 2,3 مليون عميل، والسبب أن آليات الإقراض المعتمدة مضمونة إلى حد كبير".

ويختم المدير العام حديثه مشيراً إلى أن "سمة" تنوي طرح خدمات جديدة في وقت لاحق، منها خدمات كشف عمليات الاحتيال، وقياس الجدارة الائتمانية، وإدارة المخاطر. ■

الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية "سمة" وسيط محايد لتطوير وحماية آليات الإقراض

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تعتبر الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية "سمة" أول شركة في المملكة تقوم بتزويد القطاع المصرفي بمختلف المعلومات الائتمانية ذات الصلة بالعملاء، وتتركز الشركة جهودها حالياً على إعداد مشروع جديد تصل تكلفته إلى نحو 22,5 مليون ريال، بهدف إلى توفير تقارير ائتمانية عن الشركات.

سبب اعتمادها الشركة لجهة انضمام الأعضاء إليها، منها أن تكون إدارة الشركة العضو ذات مهنية تتوافق مع المستوى المطلوب، وأن تمتلك بنية تحتية قادرة على حفظ حقوق الأشخاص عبر التعاطي السليم مع المعلومة، وأن يلتزم الأعضاء بوضع جميع المعلومات الائتمانية الخاصة بالعملاء في قاعدة بيانات خاصة بـ "سمة"، وبشكل يومي، وعبر آلية ربط متطورة كالإنترنت. ويوضح المبارك: "استثمرنا ملايين الريالات بهدف حماية أمن للمعلومات، وهذا الأول هو توفير قاعدة بيانات قوية تخدم القطاعات الاقتصادية في المملكة على المدى البعيد". ويقول أن دراسات البنك الدولي أكدت "أن وجود شركات مثل "سمة" يساهم بزيادة الناتج المحلي ما بين 1 و3 في المئة".

ويكشف مدير عام "سمة" عن صعوبات تواجهها الشركة في التوسع خارج القطاع المصرفي، والسبب "طبيعة تعاطي القطاعات الأخرى مع المعلومة وآلية المحافظة عليها وحفظ حقوقها". لذا "تجنبنا تبنيها" في عمليات التوسع، حرصاً على عدم المساس بالعدالة الأساسية التي نعتمدها وهي عدم المساواة على نية المعلومة وتصديقها وحمايتها. موضحاً أن "سمة" لا تتدخل في مسألة منح التمويل أو رفضه، "فنبورنا

يعرف مدير عام الشركة نهج المبدأ "سمة" بأنها مؤسسة وطنية مملوكة من قبل البنوك التجارية المحلية بالتساوي، وتعمل تحت إشراف مباشر من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما" بهدف توفير المعلومات الائتمانية للأعضاء الذين بلغ عددهم حتى الآن 45 عضواً، وذلك في سبيل تطوير آليات الإقراض والتأكد من سلامة الأجوات المخفية في هذا الصدد". ويوضح المبارك أن هناك أسباباً عدة تجعل من "سمة" ضرورة ملحة يقتضيها اعتماد المزيد على التسهيلات الائتمانية، وأبرز هذه الأسباب غياب الوسيط المحايد في ما يتعلق بالتعاملات الائتمانية، الأمر الذي يجعل من الصعب التدقيق بين العميل للائتم بسداد ما عليه من دين، والعمل غير اللزج. ووجود جهة محايدة مثل "سمة" يحفز من فرص التعاون المصرفي مع العميل، ويساعد البنوك على معرفة العملاء غير الملتزمين". ويلخص المبارك أهداف "سمة" بـ "مساعدة العملاء في الحصول على تنوع لا محدود من الخدمات البنكية، من أبرزها التسهيلات الائتمانية بأنواعها، ويتكاثف وضمانات أقل، مساعدة الدائنين على اتخاذ قراراتهم بشكل أسرع وأفضل، تقليل مخاطر عدم السداد، ومساعدة العملاء على الإفادة من تاريخهم الائتماني من خلال تصنيفهم لعمولات أقل وضغوط أبسر".

إدارة المخاطر

والى ذلك، تساهم "سمة"، وفق المبارك، بشكل أساسي في تطوير آليات إدارة المخاطر بالنسبة إلى المقرضين من الأعضاء للذين تحت لوائها. ويشير إلى "آليات

المبارك: 600 مليار ريال
حجم القروض في المملكة،
ونسبة التمتع 3 في المئة فقط

أسواق المال الخليجية في النصف الأول

بقلم: محمد علي ياسين



استطاعت أسواق الخليج أن تنهض تداولات النصف الأول من العام 2007 بمكاسب جيدة بعد الفاشل الكبير التي تعرضت لها في العام 2006، في ما عدا سوق الأسهم السعودية التي أنهتها بتراجع قلوب 12,5 في المئة مقارنة ببداية العام. وصدرت الأسواق للارتفاع سوق الكويت للأوراق المالية بأكثر من 21,3 في المئة مقارنة ببداية العام 2007، ومن ثم سوق مسقط المالية بـ 12,7 في المئة، فيما أتت أسواق الإمارات المالية بالمرکز الثالث، حيث ارتفع مؤشر هيئة الأوراق المالية والسلع بمعدل 12,2 في المئة، ومن ثم سوق البحرين للأوراق المالية بـ 8,2 في المئة، وسوق الدوحة للأوراق المالية بـ 3,2 في المئة.

إن العامل الرئيسي الذي ساهم في تعافي وارتفاع الأسواق المالية الخليجية بشكل عام، وأسواق المال الإماراتية بشكل خاص، سماحها بالاستثمار الأجنبي المباشر في الشركات المساهمة للدرجة فيها ينسب متفاوتة. فخلال تلك الفترة في أسواق الإماراتية مثلاً، ارتفعت حصة الاستثمار للأوسسياني، وخصوصاً الأجنبي، من حجم الداولات الإجمالية بشكل كبير، حيث منحت تداولات الأجنبي 28 - 35 في المئة من إجمالي تداولات السوق في النصف الأول من العام 2007 والبالغة 176,78 مليار درهم، أي أكثر من 100 مليار درهم بين عمليات بيع وشراء، وهو ما مثل في معظمه سهولة جديدة لم تكن موجودة خلال العام الماضي. وظهر جلياً الدور المهم للاستثمار الأجنبي في تعافي الأسواق المالية وارتفاع أحجام تداولاتها بقيام إدارات سوق أبوظبي وبندي للبيتين بعمل رحلات ترويجية (Road Show) ناجحة للشركات الرئيسية المدرجة في أسواقها والتي تسمح بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من لندن ونيويورك ودعوة البنوك الأجنبية الرائدة والحفاظ الاستثمارية التي تستثمر ضمن الأسواق الناشئة للتعريف على إيجابيات الاستثمار في دولة الإمارات. وهذه الحقيقة ربما تفسر تأخر تعافي سوق الأسهم السعودية عن الأسواق

الخليجية الأخرى، مع العلم بأن عملية التصحيح فيها تأخرت عنهم حتى نهاية الربع الأول من العام 2006 تقريبا. فعلى الرغم من وجود بعض الاستثمار الأجنبي، بطريق غير مباشر، عن طريق المحافظ الاستثمارية المحلية للبنوك السعودية، إلا أن العديد من المؤسسات المالية والمحافظ المالية الأجنبية لن توجه أية سؤلة كبيرة للاستثمار في تلك السوق ما لم تستطع أن تسجل أسهمها باسمها أو أسماء عملائها الذين تظهرهم، كما أن لديها العديد من المنتجات الاستثمارية المختلفة التي ستقوم بإنشائها وبيعها في الأسواق المحلية والعالمية، والتي ستجذب سؤلة إضافية كبيرة، تعتمد على تمكّنها المباشر في الأسهم المدرجة في السوق السعودية.

تظهر نتائج النصف الأول من العام التصنع التي طرأ على أسواق الإمارات نتيجة تلك التطورات. فقد ارتفعت القيمة السوقية للشركات المدرجة بنسبة 16,1 في المئة، وحققت المؤشرات السريعة للأسواق مكاسب أكثر من 18,6 في المئة خلال الربع الثاني من العام كوتها آتت الربع الأول بتراجع بأكثر من 6,3 في المئة، وصاحبها ارتفاع أحجام التداولات في السوقين إلى 121,88 مليار درهم خلال الربع الثاني مقارنة بـ 54,91 ملياراً فقط خلال الربع الأول.

أسواق الإمارات

وانتظر المستثمرون في أسواق الإمارات المالية نتائج الشركات المساهمة العامة للربع الثاني والنصف الأول من العام 2007، لمقارنتها بأداءها خلال الفترة نفسها من العام الماضي، والتأكد من أن الشركات مستمرة بتحقيق نسب نمو الربحية الجيدة التي أظهرتها خلال الربع الأول من العام 2007، والتي تستطيع أن تدعم الارتفاع السعري للمحور الذي حققته أسعار أسهم تلك الشركات خلال الربع الثاني من العام. وبعد انتهاء ثلاثة أسابيع من شهر يوليو ومرور أكثر من نصف فترة الإفصاح المقررة من هيئة الأوراق المالية والسلع للشركات المساهمة العامة للإعلان عن نتائجها النصفية، أضحت 27 شركة مساهمة عامة فقط من أصل 98 شركة عن نتائجها، حيث حققت تلك الشركات ارتفاع صافي أرباحها النصفية الإجمالية بأكثر من 20 في المئة لتصل إلى 13,5 مليار درهم تقريبا مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام 2006، مع الأخذ في الاعتبار أن إدراج شركات مساهمة جديدة خلال العام 2007 مثل سهم سوق دبي المالية ساهم برفع عتبة تلك الشركات.

كما أن تأثير إعلانات تلك الشركات على الأسواق المالية تفاوت بين الإيجابي والسلبي، فعلا من نهاية الأسبوع الأول من شهر يوليو، أعلنت مؤسسة الاتصالات الإماراتية عن ارتفاع أرباحها الصافية خلال النصف الأول لتتجاوز 3,7 مليارات درهم بارتفاع نسبته 32 في المئة تقريبا عن الفترة نفسها من العام الماضي متفوقة على توقعات المحللين بقليل، مما كان له أثر إيجابي على سعر السهم بشكل خاص و السوق بشكل عام. وأعلنت شركة إعمار العقارية نهاية الأسبوع الثاني من الشهر نفسه عن أرباحها النصفية والتي بلغت 3,3 مليارات درهم بارتفاع نسبته 6,8 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وجدنا ردة فعل الأسواق سلبية للغاية على سعر سهم الشركة الذي هبط بأكثر من 7 في المئة خلال 3 أيام (من 12,1 إلى 11,15 درهماً) وعلى سوق دبي المالية بشكل عام، حيث هبط مؤشره العام بنسبة تجاوزت 4 في المئة خلال الفترة نفسها، والسبب هو أن أرباح الربع الثاني لشركة إعمار والبالغة 1,56 مليار درهم أتت أقل من توقعات معظم المحللين بنسبة 18 في المئة تقريبا، بغض النظر عن كون الشركة حققت ارتفاعاً في أرباحها النصفية. ■

* العضو المنتدب في شعاع للأوراق المالية

GITEX TECHNOLOGY WEEK

٨ - ١٢ سبتمبر ٢٠٠٧

مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض
www.gitextechnologyweek.com



أسبوع جيتكس للتكنولوجيا - أضف حدث لتقنية الاتصالات والمعلومات في المنطقة الذي يوفر فرص أعمال متخصصة تركز على القطاعات الأسرع نمواً في المنطقة ومن ضمنها، حلول تقنية الأعمال والاتصالات وإلكترونيات المستهلك.

تواصلوا وتعرفوا على ما يزيد عن ٣,٢٠٠ شركة متخصصة في مجال تقنية الاتصالات والمعلومات من أكثر من ٨٠ دولة.

جديد عام ٢٠٠٧

مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي
تشاركوا مع نخبة من أشهر الخبراء المتخصصين في هذا القطاع، وتعرفوا عليهم عن كثب وتبادلوا معهم الأفكار والآراء حول آخر مستجدات وتوجهات تقنية الاتصالات والمعلومات من خلال حضور مؤتمر أسبوع جيتكس للتكنولوجيا العالمي. سيتم من خلال هذا المؤتمر الاطّرق إلى أهم الموضوعات الحيوية المرتبطة بهذه الصناعة، وسيشهد عدد ندوات وجلسات تشارك موسعة، إنه باهتمام الملتقى الأهم من نوعه في المنطقة، فلا تدمروا فرصة حضوره لفوتكم.

سألوا الآن لتضمنوا فرصة حضور المعرض. تعرفوا على آخر المستجدات من خلال الإطلاع على نشرتنا الإخبارية الإلكترونية الرسمية حول عروض طرح المنتجات الحصرية الجديدة وغيرها من أخبار الشركات والأحداث والإعلانات المهمة.

لننظروا هذا الحدث الهام في أجنحة مؤامركم

مؤتمر دبي



مؤتمر



البنك العربي



عبد الحميد شومان

تلقى البنك العربي رسالة ثقة إقليمية ودولية، تجلت بنجاح تغطية قرض دولي لصالحه قيمته 500 مليون دولار لمدة 5 سنوات، شارك فيه تجمع مصرفي عالمي، وبلغت التغطية 713 مليوناً، بزيادة 143 في المئة عن القيمة المطلوبة. وفي حفل أقيم مؤخراً في لندن لتوقيع القرض، أكدت ثلاثة بنوك عالمية تولت إدارة الإصدار هي: "كليون"، و"أتش أس بي سي"، و"جي بي مورغان"، أن 29 مصرفاً عالمياً من أميركا وأوروبا وآسيا ودول الشرق الأوسط شاركت في القرض، الذي لقي إقبالاً كبيراً على المستويات الإقليمية والدولية، على الرغم من السعر المنخفض والتضخيم، البالغ ليبيرو و25 نقطة أساس (Libor + 0.25%)، ما اعتبر إشارة إلى ثقة قوية بالبنك العربي.

وقد ردت إدارة البنك العربي الإبقاء على سقف القرض البالغ 500 مليون دولار وعدم رفع قيمته على الرغم من التغطية الكبيرة والشراكة الواسعة، وأن يعرب رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام عبد الحميد شومان عن اعتزازه بالثقة العالية التي توليها المصارف العالمية والإقليمية بالبنك العربي، يؤكد حرص الإدارة العليا للبنك على تنويع مصادر الأموال والإدارة الفعالة للموجودات والمطلوبات، ومواصلة تطبيق استراتيجية البنك في التوسع وتعزيز تواجده الإقليمي والدولي، وتوزيع استثماراته قطاعياً وجغرافياً بما يحقق أفضل العوائد وفق مخاطر استثمارية واستثمارية مدروسة. وبعد هذا القرض الأول في الشرق العربي من حيث تنافسية التسعير، الأمر الذي يؤكد الثقة الكبيرة التي تضعها كبريات البنوك العالمية والإقليمية في البنك العربي الذي يعتبر أكبر بنك يملكه القطاع الخاص في العالم العربي، وتمتد شهرته المصرفية لأكثر من 76 عاماً. يُشار إلى أن النتائج المالية لمجموعة البنك العربي أظهرت في نهاية الربع الأول من العام الحالي ارتفاع صافي الأرباح قبل الضريبة إلى 230 مليون دولار، وبعد الضريبة إلى 181 مليوناً، بنسبة نمو قدرها 25 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، كما بلغ مجموع الموجودات في نهاية مارس 2007 نحو 33,3 مليار دولار، وتجاوز مجموع حقوق المساهمين حاجز 6 مليارات دولار ليلعب 6,2 مليارات. وحصل البنك العربي على تصنيفات ائتمانية رفيعة المستوى، فحفظت ودائعه بالعمليات الأجنبية طويلة الأجل على تصنيف "A-" من ستاندرد أند بورز و "A3" من "مونيز" و "A+" من "فيتش".

بنك الخليج الدولي

لعب بنك الخليج الدولي دوراً رئيسياً في ترتيب تمويل لمشروعين حيويين في قطاع توليد الكهرباء ولبناء في المملكة العربية السعودية، سواء بالشراكة في التمويل أو التنسيق بين المصارف للمشاركة أو القيام بدور الوكالة لتسهيلات الائتمانية الإسلامية. وتم مؤخراً التوقيع على اتفاقية تمويل بقيمة 235 مليون دولار لمشروع توسعة محطة الطاقة لتوليد المياه. وسبق ذلك التوقيع على اتفاقية تسهيلات ائتمانية قيمتها 1,8 مليار دولار لمشروع "الشقيق للمياه والكهرباء".

بنك قطر الوطني



يوسف حسين كمال

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك قطر الوطني (الوطني) الوزير يوسف حسين كمال أن البنك تمكن خلال النصف الأول من العام الحالي من زيادة صافي الأرباح بنسبة 9,1 في المئة لتبلغ 1,2 مليار ريال قطري، ما أدى إلى زيادة عائد السهم إلى 7,4 ريالاً. وارتفع إجمالي الموجودات بنسبة 30 في المئة ليلعب 75,7 مليار ريال، كما ارتفعت ودائع العملاء

وحقوق أصحاب ودائع الاستثمار بنسبة 14,9 في المئة لتبلغ 53 ملياراً. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 9,1 مليارات، والقيمة السوقية الاسمية للأسهم 35,2 ملياراً.

كما حقق "الوطني الإسلامي"، أحد فروع بنك قطر الوطني، نتائج مالية متميزة خلال النصف الأول من العام 2007، حيث بلغ إجمالي الأنشطة التمويلية 3,1 مليارات ريال قطري، بزيادة 114,6 في المئة، وارتفع صافي الأرباح بنسبة 155 في المئة ليلعب 77,3 مليون ريال قطري.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ "الوطني" علي شريف العمادي: "شهد النصف الأول من هذا العام إنجازات عديدة على مستوى منتجات البنك وخدماته ونشاطاته الداعمة للمجتمع القطري، إضافة إلى نجاحه بالتوسع في مجال الأعمال محلياً ودولياً. وفي هذا الإطار، اختارت شركة قطر للاتصالات (كيوتل) "الوطني" مستشاراً مالياً لها لتقديم تسهيلات ائتمانية جديدة بقيمة 2 مليارات دولار، كما قام "الوطني" بالتعاون مع "ستاندرد أند بورز" بترتيب قرض للخطوط الجوية القطرية بمبلغ 200 مليون دولار.

ووقع البنك اتفاقية مع شركة "دار للاستثمار والتطوير" لتمويل الشقق المتخفية في مشروع تابع لها في الدوحة بتسبب تصل إلى 100 في المئة.

كما أطلق "الوطني" قرضاً للمتعاقمين بطلبات ائتمان في أسهم بنك الخليج التجاري، تصل قيمته لغاية في 65 في المئة من قيمة الاكتتاب. كذلك تم اختيار "الوطني" كمدير لإصدار والوسيط المعتمد لبيع وتسويق إصدار أسهم شركة "قطر وعمان للاستثمار". وقام "الوطني" بدور المُرَبِّب الرئيسي للقرض لتسهيلات مصرفية جماعية مدتها خمس سنوات لشركة "التسهيلات التجارية الكويتية" بالتعاون مع "المؤسسة العربية المصرفية".

كذلك وقع "الوطني الإسلامي"، اتفاقية تمويل إسلامي بمبلغ مليار ريال قطري مع شركة "بروة العقارية".

وفي الفترة ذاتها، وسّع "الوطني" شبكته بافتتاح مكتبين تمثليين جديدين في كل من ليبيا وسنغافورة. كذلك، افتتح "الوطني الإسلامي" 8 فروع ومكاتب جديدة، ليرتفع العدد الإجمالي إلى 10.

وفي مايو 2007 رفعت مؤسسة "ستاندرد أند بورز" مستوى التصنيف الائتماني لـ بنك قطر الوطني (الوطني) من (A+) إلى (A) كما تم تأكيد التصنيف قصير الأجل عند (A1). وكانت مؤسسة "كييتال" التي تلتجسدت رفعت في أكتوبر 2006 التصنيف طويل الأجل إلى (A+) من (A). ورفعت مؤسسة "مونيز" التصنيف الائتماني طويل الأجل إلى (A3) من (A1)، والتقييم قصير الأجل إلى (P1) من (P2).

بنك الرياض



رashed الراشد

حقّق بنك الرياض، في الربع الثاني من العام 2007، أرباحاً صافية بلغت 848 مليون ريال، بزيادة 24 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وبذلك بلغت الأرباح الصافية للنصف الأول من العام الحالي 1,5 مليار ريال سعودي، ويعزو رئيس مجلس إدارة البنك في عملياته المصرفية الرائدة هذا الارتفاع إلى النمو الذي شهده البنك في عملياته المصرفية الرئيسية.

وأكد الراشد استمرار توجه البنك في التركيز على الأنشطة المصرفية الرئيسية الخاصة بالتمويل، وإدارة ودائع العملاء، واستحداث منتجات جديدة تواكب تطلعات واحتياجات العملاء، مستفيداً بمقتضى المركز المالي للبنك حيث ارتفع إجمالي موجوداته إلى أكثر من 98 مليار ريال بزيادة 6,5 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. كما ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى 72 ملياراً بنمو 5 في المئة عن العام السابق.

وأعلن الراشد أنّ البنك يعتمد توزيع أرباح نقدية عن النصف الأول من العام 2007 تبلغ مليار ريال سعودي، بواقع 6,6 ريال للسهم الواحد.

مجموعة بنك الإمارات

أعلنت مجموعة بنك الإمارات عن مشاركتها في إدارة وترتيب وتمويل سلسلة من القروض المشتركة والتسهيلات الائتمانية. فهي تمويل الشركات الناشئة في دولة الإمارات، وقع بنك الإمارات مع شركة الربا للتصالحات الفضائية (الربا) اتفاقية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار لمدة 5 أعوام، شارك فيه 3 مصارف أخرى. وسيكون بنك الإمارات، وكيلاً للتسهيلات التي ستحل محل قرض انتقالي مدته 6 أشهر، والذي تم تنظيمه في ديسمبر 2006. وقام قسم الأعمال المصرفية الاستثمارية في بنك الإمارات وشركة "الإمارات للخدمات المالية" التابعة للبنك، بالترويج لهذه التسهيلات، وعملاً مجتمعين كممثلين رئيسيين مؤسسين ومديرين لها.

كذلك وقع بنك الإمارات، بصفتها المستشار المالي ومدير السجلات الوحيد والنظام الرئيسي للقرض والمؤن للمشارك، قرضاً مشتركاً مدته 3 سنوات وقيمته 2,75 مليار درهم، وشارك فيه 17 مصرفاً آخر. وسوف يستخدم القرض لتمويل تطوير جزء من مشروع "موتور سيتي" التابع لـ "الاتحاد العقارية".

كما قام بنك الإمارات بتقديم تسهيلات قرض لأجل بمبلغ 200 مليون درهم إلى شركة "فيرست دبي للتطوير العقاري" التابعة لمجموعة المزاي.

كذلك، قام بنك الإمارات بتدبير تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 75 مليون دولار، اكتسب فيه 11 بنكاً محلياً وعالمياً، لصالح "أنوس إنترناشيونال المحدودة" (غراندويل) - قسم بناء السفن وتصليحها- التابعة لمجموعة "جيروس غروب إندي" والتي تملكها "أبراج كابيتال" من جهة أخرى، أعلن بنك الإمارات عن مشاركته كل من بنك

فورتيس وبنك الشرق، في تولي مهام للنظم الرئاسية المغوّض والضامن تغطية الاكتتاب الكامل في قرض مشترك لصالح بنك "جيه.أس.سي.بي. برومسفيلز"، أحد البنوك القطاع الخاص الروسية. تبلغ قيمة القرض 125 مليون دولار، ومدة التسهيلات 364 يوماً وبهامش 0,70 في المئة فوق معدل الليبور. ويعتزم بنك "جيه.أس.سي.بي. برومسفيلز" استخدام الإيرادات لأغراض التمويل التجاري.

بنك البلاد



عزّام أبا الخليل

بلغت أرباح بنك البلاد الصافية في نهاية النصف الأول من العام الحالي 60,4 مليون ريال، بانخفاض نسبت 21 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما بلغت الأرباح الصافية للربع الثاني 34,7 مليون ريال، بنمو نسبته 35 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام.

ويعزو الرئيس التنفيذي لبنك البلاد عزّام أبا الخليل هذا الانخفاض في أرباح النصف الأول إلى انخفاض إيرادات عمليات الوساطة، وكذلك انخفاض رسوم الاشتراك في الصناديق الاستثمارية.

ويشير أبا الخليل إلى نمو موجودات البنك بنسبة 88 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2006، وإلى نمو ودائع العملاء بنسبة تجاوزت 100 في المئة، ونمو حقوق المساهمين بمعدل 1,4 في المئة، إضافة إلى مضي البنك في تطبيق ستراتييجيته الهادفة إلى تنويع مصادر الدخل والاستمرار في طرح منتجات وخدمات جديدة ساهمت في تلبية احتياجات عملائه، وتشغيل 14 فرعاً للبلاد خلال النصف الأول ليبلغ عدد الفروع 54 فرعاً، وتشغيل مركزين للحوالات "إنجاز" ليبلغ عدد هذه المراكز 82 في نهاية يونيو 2007.

كذلك شهد الربع الثاني من هذا العام، طرح بنك البلاد لخدمات الاستشارات المالية وإدارة عمليات الاكتتاب، حيث تولّى البنك مهام المستشار المالي ومدير الاكتتاب ومتعهد التغطية في أسهم شركة جبل عمر للتطوير، وقد كُفي الاكتتاب بإقبال كبير وصلت معه نسبة التغطية إلى 309 في المئة.

بنك دبي الوطني

طرح بنك دبي الوطني قروض "تسهيل"، الخاصة بتمويل أعمال مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة، الذين يشكلون دخلاً من أنشطة الأعمال وراثياً. ويمكن للمواطنين بموجب هذا القرض الحصول على مبالغ تصل إلى مليون درهم لإعادة استثمارها في أعمالهم القائمة أو لتمويل أعمال جديدة؛ علماً أنّ فترة السداد تصل إلى 10 سنوات.

ويقول رئيس عمليات الأفراد في مجموعة بنك دبي الوطني شوقي سركار: "إنّ للنتج الجديد يشكل إضافة طبيعية لباقيتنا الخاصة بتمويل الأفراد، والتي تشمل، قروض السكن، قرض المكتب، قرض السيارة وبطاقة الائتمان".

مجموعة سامبا المالية



عيسى العيسى

أعلن العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية عيسى العيسى أن البنك حقق، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 2,57 مليار ريال سعودي، بنمو 2,05 في المئة مقارنة مع صافي أرباح الربع الأول من العام نفسه، وبانخفاض نسبته 7,56 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. في حين ارتفعت موجودات "سامبا" إلى 129 مليار ريال، بنسبة نمو بلغت 14,69 في المئة.

وبين العيسى أن "سامبا" استطاع تحقيق نمو في عملياته البنكية الأساسية، حيث ارتفع صافي دخل العمليات الخاصة بنسبة 13,4 في المئة، كما ارتفع صافي أرباح تحويل العملات الأجنبية بنسبة 60 في المئة، وصافي الدخل من الاستثمارات للربحية بنسبة 112 في المئة، أيضاً ارتفع صافي مكاسب الاستثمارات بنسبة 93 في المئة. وفي المقابل انخفض صافي الدخل للنصف الأول من العام الحالي بنسبة 9 في المئة نتيجة تراجع دخل أنشطة الوساطة المالية.

مصرف دبي



من اليمين: عبد العزيز المهيري ومبايكة إنجيليش

أعلن مصرف دبي عن نيته جائزة إحدى العلامات التجارية المتميزة للعام 2007. وهذه الجائزة هي الثالثة التي يتلقاها البنك، والأولى منذ تموله للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية مع مطلع العام الحالي وبفهم كتاب العلامات التجارية المتميزة بتصنيف وتقييم قائمة تضم أكثر من 3 آلاف علامة تجارية في دولة الإمارات. وفي هذا الإطار، يقول عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمصرف دبي عبد العزيز المهيري: "إن الحصول على هذه الجائزة، وللعام الثالث على التوالي، يدل على النجاح الذي استطاع مصرف دبي تحقيقه بالمحافظة على تميز علامته التجارية على الرغم من التعديل البسيط الذي أجري عليه مع التحول إلى مصرف يعمل بالتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في بداية هذا العام".

ويضيف: "أسس مصرف دبي منذ نشأته في العام 2002 علامة تجارية ارتبطت بالخدمات التي يقدمها، فالعلامة التجارية المتميزة لشهرة دبي ساهمت بشكل كبير في زيادة قاعدة عملائه اعتماداً على الخبرة الواسعة التي حظيت بها العلامة في أوساط الجمهور. ولا تزال العلامة التجارية للمصرف حتى اليوم تحمل القيمة نفسها، إضافة إلى كونها تعكس عنصر التوافق مع أحكام الشريعة".

البنك السعودي للاستثمار



سعود الصالح

بلغت الأرباح الصافية للبنك السعودي للاستثمار للنصف الأول من العام 2007، 531,5 مليون ريال، بانخفاض نسبته 61,2 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ويعود هذا التراجع إلى عدم وجود مكاسب من بيع الاستثمارات، التي كانت بلغت في النصف الأول من العام 2006 نحو 667,2 مليون ريال، في حين اقتصرت هذا العام على 4,7 ملايين فقط، إضافة إلى تراجع دخل العمولات من التداول في الأسهم المحلية والدولية بنسبة فاقت الـ 50 في المئة. إلا أنه يلاحظ ارتفاع بنسبة 12,8 في المئة في صافي دخل العمولات مقارنة بالنصف الأول من العام 2006 نتيجة قيام البنك بإعادة هيكلة مركزه المالي وزيادة نشاطه المصرفي التقليدي. وقد بلغ ربح السهم الواحد 1,36 ريال، مقابل 3,53 ريالاً للفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ العائد على حقوق المساهمين 17,22 في المئة والعائد على متوسط الموجودات 2,64 في المئة.

يلتفت مدير عام البنك سعود الصالح إلى تركيز البنك على الأنشطة الرئيسية وإلى الإدارة الفعالة للأصول والطلبات، مستشهداً بالنمو الكبير في محفظة الاستثمارات، حيث بلغت 15,167 مليون ريال، مقابل 9,941 مليون في الفترة نفسها من العام الماضي، وكذلك بمحافظته البنك على رسيد في محفظة القروض والسلف على الرغم من المنافسة الخارجية في سوق الإقراض، ومشيراً إلى ارتفاع رسيد ودائع العملاء ليصل إلى 27,7 مليار ريال.

"ساب"



جون كنفرديل

أعلن "ساب" أن أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 1,25 مليار ريال سعودي، ويمثل ذلك انخفاضاً بنسبة 30,8 في المئة مقارنة بصافي الأرباح المحققة للفترة نفسها من العام 2006. وبلغ إجمالي الأصول 85,1 مليار ريال سعودي، أي ما يمثل ارتفاعاً بنسبة 16,9 في المئة مقارنة بما

كانت عليه في النصف الأول من العام 2006. وقدر مجلس إدارة البنك توزيع أرباح نصف سنوية بواقع 1,535 ريال للسهم. ويقول العضو المنتدب للبنك جون كنفرديل: "إنني مسرور للغاية للتحقق الذي حققه البنك في النصف الأول من العام 2007 على صعيد الخدمات المصرفية الأساسية. إذ حقق البنك ارتفاعاً في القروض والسلف بلغ 24,3 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2006، كما حقق نمواً في ودائع العملاء بنسبة 18,3 في المئة. ويعزز تراجع الأرباح إلى تراجع الرسوم من أعمال الوساطة وصناديق الاستثمار، إلا أنه يشير إلى أن الدخل من الخدمات المصرفية الأساسية ومن الخدمات غير المالية سجل ارتفاعاً بنسبة 9,2 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام 2006".

25 Years 25 hours a day

meeting every challenge
offering every service

Today we celebrate 25 years of going everywhere for you
or meeting the challenge of your business and setting new
standards for your service and the service of the communities

ARAMEX

أركابيتا



عاطف عبد الله

وقّع بنك أركابيتا اتفاقية نهائية لبيع شركة ووكسكار إيه أس (Roxar AS) بقيمة 370 مليون دولار، إلى شركة (CorrOcean ASA)، وهي شركة مساهمة عامة مدرجة في السوق المالية ومقرها النرويج. وكان بنك أركابيتا ومستثمروه المشاركون قد تملكوا شركة ووكسكار في فبراير 2006 في صفقة بلغت 216 مليون دولار.

وتتخصص شركة ووكسكار في تقديم الحلول التقنية التي تتيح لشركات الطاقة تحقيق الإنتاج المثالي من حقول البترول والغاز وتعتبر "روكسار" أول صفقة لبنك أركابيتا في قطاع تملك الشركات في المنطقة الإسكندنافية، وهي ثالث صفقة يتخارج منها "أركابيتا" من محفظة تملك شركاته الأوروبية منذ بداية العام 2007، بعد قيامه في أبريل 2007 بإعادة هيكلة رأس مال لوجيكا (Vogica) الفرنسية، وإعادة هيكلة رأس مال شركة باروك (Paroc) الفنلندية في يونيو 2007. ويعلن الرئيس التنفيذي لبنك أركابيتا عاطف عبد الله، أنّ التخرج من شركة ووكسكار بعد فترة احتفاظ بالاستثمار امتدت 15 شهراً تعتبر نتيجة ممتازة لمستثمرينا. وتمثل شركة ووكسكار أول تخرج قام من محفظة استثماراتها الأوروبية. ويشير إلى أنّ بنك أركابيتا "تخارج حتى الآن من 13 صفقة استثمارية بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 3 مليارات دولار، محققاً عوائد مجزية للمستثمرين".

بنك الكويت الوطني



إبراهيم هادي

اشترى بنك الكويت الوطني - البنك الأكبر في الكويت - 40 في المئة من البنك التركي (Turkish Bank) الذي يحتل المرتبة الـ 12 في أوروبا بحسب مجلة "ذي بانكرز" ويملك 20 فرعاً في مختلف أنحاء تركيا.

من جهة أخرى، حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 501 مليون دولار عن النصف الأول من العام 2007، مقابل 449 مليوناً عن

الفترة نفسها من العام 2006. كما بلغ العائد على موجودات البنك 3,4 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 31,8 في المئة. وقد بلغ إجمالي موجودات البنك 31,6 مليار دولار، وحقوق مساهميه 3,3 مليارات في نهاية يونيو 2007.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك إبراهيم هادي، لدى البنك أرباح غير محققة لم تدخل في حساب الأرباح والخسائر بلغت نحو 70 مليون دولار، نتيجة استثمارات استراتيجية طويلة المدى، كما أن كافة مؤشرات البنك المالية شهدت نمواً بارزاً خلال النصف الأول من العام الحالي. من ناحية أخرى، يشير هادي إلى دفع التصنيف الائتماني للبنك الوطني مؤخراً إلى (A+) من وكالة "ستاندرد أند بورز العالمية" شحداً على نجاح خطة "الكويت الوطني" على التوسع الإقليمي، حيث من المتوقع أن تشهد الفترة المقبلة نجاح عدد من عمليات التوسع الإقليمي في الأسواق الإقليمية، إذ حصل البنك بداية العام على ترخيص كامل بالعمل في دولة الإمارات.

بنك الفجيرة الوطني

أعلن بنك الفجيرة الوطني أنّ أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 152,6 مليون درهم، بزيادة 45 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، فارتفعت قيمة العائد على السهم إلى 0,14 درهم. وخلال النصف الأول من العام الحالي زادت الموجودات والمطلوبات بنسبة 9,4 في المئة و10,8 في المئة على التوالي، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1,6 مليار درهم، وزاد متوسط العائد على حقوق المساهمين إلى 20,3 في المئة، بينما استقرت نسبة متوسط العائد على الموجودات عند 3,4 في المئة، ونسبة كفاية رأس المال 16,68 في المئة، متجاوزة نسبة الحد الأدنى البالغة 10 في المئة المقررة من قبل البنك المركزي الإماراتي، في حين سجل مؤشر معدل التكلفة للدخل ارتفاعاً طفيفاً بنسبة 31,3 في المئة.

وشهد الربع الثاني من هذا العام وضع أول جهاز صوّاف آلي خارج البنك والذي سيعقبه أجهزة أخرى خلال النصف الثاني من هذا العام. ويعتبر مدير عام بنك الفجيرة الوطني أسد أحمد هذه النتائج "مشجعة للغاية وهي تدعم الاستمرار في استراتيجية النمو والتوسع". يقول: "نذلك يستمر البنك في تقوية قاعدة أعماله الرئيسية مع التركيز على التوسع في أفرع ومجالات جديدة وخاصة مجالات الأعمال الصغيرة والمتوسطة وسوق الجزيرة، حيث تشهد هذه المجالات إضافة إلى خدمات إدارة الثروات نمواً متزايداً يساهم في تحسين إجمالي الأرباح وحقوق المساهمين".

بنك أدكس



يوسف العيسى

يعتزم بنك أدكس مضاعفة مجموع حقوق المساهمين ليبلغ 100 مليون دولار، بعد مضي ثلاث سنوات على تأسيسه العام 2003. وكانت نتائج "أدكس" للعام 2006 أظهرت عائداً بنسبة 85 في المئة في حقوق المساهمين، وهي من الأعلى في منطقة الشرق الأوسط.

ويقول الرئيس التنفيذي للبنك يوسف العيسى، رغم أننا قمنا بتدشين العديد من الصفقات الاستثمارية في مختلف القطاعات التجارية مثل قطاع العقارات والصناعة والتعليم والإعلام، إلا أننا نهدف إلى توظيف ما حققناه كقاعدة انطلاق نحو تقديم المزيد من الخدمات الاستثمارية وإيصالها إلى جميع الأسواق الرئيسية في المنطقة.

ويلمن العيسى أنّ البنك "يعمل حالياً على تأسيس شركة جديدة متخصصة في مجال توفير الخدمات الاستثمارية المتعلقة بإدارة الثروات يكون مركزها في مدينة أبو ظبي، وتقوم بالتركيز على الشرائع الاقتصادية التي تتمتع بغير من الزهراء". كما يعلن أنّ البنك "يخطط لتأسيس شركة أدكس للسندات المالية في المملكة العربية السعودية، التي ستكون بمثابة قاعدة انطلاق لنشاط البنك في السعودية، إضافة إلى شركة أدكس القابضة للتعليم التي يركز البنك من خلالها على الاستثمار في قطاع التعليم في منطقة الشرق الأوسط".

بنك البركة التركي للمشاركات



عدنان يوسف

أعلن بنك البركة التركي للمشاركات، إحدى الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة للصرف، أن وكالة التصنيف الدولية "فيتش" رفعت التصنيفات الائتمانية للبنك من (B) إلى (BB-) بالنسبة للالتزامات بالعمل المحلية والأجنبية، ومن (BBB-) إلى (A+) بالنسبة للالتزامات الوطنية طويلة الأجل، ومن "3" إلى "3" بالنسبة لدرجة الدعم، وبالنسبة للنظرة المستقبلية لأداء البنك، اعتبرته الوكالة بأنه "مستقر".

وقالت "فيتش" أن رفع التصنيف الائتماني للبنك يعكس فعالية الوكالة بفكرته الحصول على الدعم المطلوب من شركته الأم وهي مجموعة البركة المصرفية، حيث تمتلك المجموعة حصة 68 في المئة من رأس مال البنك، كما يعكس ذلك التصنيف تحسّن جودة موجودات البنك وريحيته خلال العام الماضي.

وأوضح رئيس مجلس إدارة بنك البركة التركي للمشاركات والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف أن "العام 2006 شهد قيام بنك البركة للمشاركات بافتتاح 20 فرعاً إضافياً ليرتفع عدد فروعها إلى 63، وقد انعكس كل ذلك إيجاباً على إجمالي الدخل من التمويل المشترك والاستثمارات الذي ارتفع بنسبة 21 في المئة".

ونتيجة لزيادة أعمال البنك، حقق صافي الأرباح ارتفاعاً بنسبة 52,5 في المئة، مقارنة بالعام 2005، ليبلغ 50,72 مليون دولار، وتبعاً لذلك، تحسّن العائد على كل من متوسط حقوق المساهمين ومتوسط الموجودات ليصل إلى 34,07 في المئة و 3,24 في المئة على التوالي.

بنك دبي الإسلامي

أطلق بنك دبي الإسلامي محفظة استثمارية جديدة تمتد لـ 5 سنوات، وتتمتع بميزة حماية رأس المال، وقد تم تطوير هذا المنتج من قبل "غولدمان ساكس" و"دويتشه بنك".

يرتكز هذا المنتج على أداء محفظة متنوعة من صناديق التحوط بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، مع الحفاظ على معتدل تقلب في الأسعار تحت مستوى 9 في المئة. ويرتبط المنتج الجديد بمؤشر "دويتشه بنك - غولدمان ساكس لإدارة الأصول" بحيث يعكس هذا المؤشر أداء محفظة متنوعة من صناديق التحوط التي تُدار من قبل "غولدمان ساكس لإدارة الأصول".

ويقول مدير قسم إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي سيد عائل رحمان: "يعدّ هذه المحفظة أبرز مبدري صناديق التحوط من المؤسسات حول العالم. وهذا المنتج المرتبط بسلة صناديق تحوّل هو الأول من نوعه في العالم، وهو يعكس حرص البنك على ابتكار وتطوير حلول استثمارية متوافقة مع الشريعة من جهة، وتلبي احتياجات كافة شرائح المستثمرين من المؤسسات والأفراد في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية من جهة أخرى. ■"

"بيت التمويل الخليجي" يبيع 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري



إبراهيم حسين إبراهيم



د. فؤاد الغمر

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن بيع 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري، الذي يقع مقرّه في البحرين، إلى مجموعة من البنوك الإقليمية وعدد من المؤسسات الاستثمارية. ويأتي هذا الإعلان في أعقاب زيادة رأس مال المصرف إلى 100 مليون دينار بحريني، ما جعله واحداً من أكبر البنوك التجارية في مملكة البحرين من حيث رأس المال.

وفي مناسبة إتمام هذه الصفقة، يقول رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" د. فؤاد الغمر: "أن بيع كامل الحصة المعروضة، وهي 30 في المئة من أسهم المصرف الخليجي التجاري، يعتبر خطوة مهمة في سياق استراتيجياتنا الرامية إلى تمويل المصرف الخليجي التجاري إلى مؤسسة مالية قوية وقادرة على الاستفادة من حركة التنمية الاقتصادية المتسارعة التي تشهدّها مملكة البحرين ودول المنطقة. ومع تحقيق نتائج ممتازة للربح الأول من هذا العام، كان التوقيت مناسباً لزيادة رأس مال المصرف بشكل كبير ووضع الأطر المناسبة لتوسّع والنمو".

ويقول المدير العام للمصرف الخليجي التجاري إبراهيم حسين إبراهيم: "جاءت هذه المبادرة في الوقت المثالي، وسوف تساعدنا على الهيضي قدماً بشكل أسرع في تنفيذ خططنا للسنوات الخمس المقبلة. والتي تشمل الاستحواذ على حجم أكبر من الحصة السوقية من خلال تقديم منتجات جذابة وناقدسية تساهم في بناء ثروات عملائنا".

مصرف الإمارات الإسلامي العالي

أطلق مصرف الإمارات الإسلامي العالي، الذي افتتح مؤخراً في باكستان، مركزاً للمبيعات والخدمات في لاهور، ليكون أول مركز من نوعه في باكستان يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

افتتح الرئيس السابق لحكمة الاستئناف الشرعية العليا ومستشار مصرف الإمارات الإسلامي العالي القاضي خليل رحمن خان، أن المصرف يعتزم توسيع شبكة فروعها ليصل إلى كافة شرائح المجتمع التي تفضل التعامل مع خدمات مصرفية غير ربوية وإلى ذلك، أبرم الرئيس التنفيذي للمصرف سيد طارق حسين مذكرة تفاهم مع "مركز أصدقاء مرضى الحروق" - يصبح بموجبها المركز المؤسسة الخيرية المعتمدة لدى مصرف الإمارات الإسلامي العالي، يتلقى معونات منتظمة على شكل صناديق خيرية.

رئيس مجلس إدارة "أرابتك" القابضة رياض كمال:

حصتنا 7 في المئة من سوق المقاولات الإماراتية

ديبي - الإقتصاد والأعمال



حققت نمواً بنسبة 1000 في المئة خلال 10 سنوات، بلغ حجم أعمالها 12 مليار درهم، وهي باتت المقاول الرئيسي لشركة "إعمار" الإماراتية، وأصبحت شركة مساهمة عامة.

تلك هي عناوين بارزة في رحلة شركة "أرابتك" القابضة التي تأسست في العام 1975 برأس مال مليوني درهم. ومن المشروع الأول الذي لم تتجاوز كلفته 30 مليون درهم في البداية، تنفذ "أرابتك" حالياً "برج دبي" الذي يعتبر أعلى الأبراج في العالم، هذه الرحلة بما تحقق فيها وما يتوقع أن يتحقق، يتحدث عنها رئيس مجلس إدارة الشركة رياض كمال الذي لا يزال شغوفاً بالعمل رغم كل هذه الإنجازات، وهنا الحوار:

■ متى تأسست "أرابتك" وما هو أول مشروع نفذته؟

■ تأسست الشركة في العام 1975 في دبي، ثم توسعنا من خلال فرع في مدينة العين وآخر في أبوظبي، كما كان لدينا مكتب في دبي وآخر في الشارقة. وأول مشروع نفذناه كان عبارة عن مبنى مكاتب في منطقة الفور مؤلف من 17 طابقاً، وكان عمادك المبنى الأعلى في دبي وأبوظبي، ولم تتجاوز كلفة المشروع 30 مليون درهم. وأسس مال الشركة كان مليوني درهم.

■ ما هي المراحل التي قطعتها الشركة؟

■ في العام 1990، بدأنا نضمد تفتيراً في نوعية المشاريع التي نتولاها، على إثر انتهاء الاحتلال العراقي للكويت، شهد الخليج تفتيراً لافتاً، فارتفعت أسعار الأراضي والعقارات، وبدأت الاستثمارات تتزايد على صعيد الحكومة والأفراد، وقد شككت حقبة التسعينات فترة نمو لنا وللشركة، وإن على شكل متواضع بعض الشيء، إلا أن المرحلة الانتقالية تجلت في أواخر التسعينات وتبلورت في بداية القرن الحالي، لا سيما إثر أحداث الحادي عشر من سبتمبر وعودة رؤوس الأموال إلى المنطقة والتركيز على الاستثمار فيها. وما ساعدنا على مواكبة هذا التطور أننا أرسينا دعائم وركائز ثابتة أوائل التسعينات خولتنا اللحاق بعجلة النمو.

■ إلى أين وصلتم اليوم؟

■ نتجاوز حجم الأعمال التي هي قيد

التنفيذ حالياً 12 مليار درهم، فيما تخطى حجم الأعمال الموقعة التي لم يبدأ تنفيذها نحو 9 مليارات درهم. في العام 2005 بلغ حجم أعمالنا 1,7 مليار درهم، وفي العام 2006 وصلنا إلى 2,8 مليار درهم. أما في العام 2000 فلم يتجاوز 400 مليون درهم، ما يعني علماً أنه في فترة السنوات العشر الماضية حققنا نمواً بنسبة 1000 في المئة.

■ إن شاء الله، باتت لكم حصصة سوقية جيدة؟

■ ليست لدي إحصاءات دقيقة، وما أستطيع قوله أن قيمة المشاريع في سوق الإمارات تبلغ نحو 50 مليار درهم سنوياً و"أرابتك" تستحوذ على نحو 7 في المئة من حجم السوق أي ما يعادل 3,5 مليارات درهم.

■ التعاون مع "إعمار"

■ من أبرز عناوين نجاح "أرابتك" أنها أصبحت المقاول الرئيسي لشركة "إعمار". كيف تم ذلك؟ وما هو أول مشروع نفذتموه؟ ومتى أصبحتم المقاول الرئيسي؟

■ ■

"أرابتك" حققت نمواً
1000 في المئة في 10 سنوات

■ ■

■ تتعامل "إعمار" مع عدد من الشركات كـ "Multipler" وهي شركة أسترالية، ومع DCE لأعمال الهندسة المدنية. أما نحن فيبرزنا في تنفيذ الطلل، ومن خلال مشاركتنا في تنفيذ "برج دبي". تأسست "إعمار" في العام 1998 وأول مشروع نفذناه لها كان في العام 2002 وهو عبارة عن فلل في منطقة السهول (الواقعة بالقرب من "تلال الإمارات"). أنجزنا المشروع في الوقت المحدد وعلى درجة عالية من الجودة، ثم نفذنا مشروعين آخرين لغفل في "الينابيع" و"البحيرات". "إعمار" تعاملت مع الكثير من المقاولين، وبعد مرور 3 سنوات على تأسيسها، تبين لها أن من نفذ بمواصفات عالية ويسلم في الوقت المحدد هي "أرابتك". لدرجة أن المشتري بات يسأل ما إذا كان المشروع من تنفيذ "أرابتك" أم لا. أسمع هذا الكلام من زبائن "إعمار" في السوق، ويسرني ذلك، من أبرز أسباب تعامل "إعمار" معنا، إضافة إلى جودة عملنا، أن أسعارنا مناسبة جداً ولم يقترب أحد من المعلن الذي نعتمه. ونذكر أننا نتشارك اليوم ومقاولون آخرون بتنفيذ "برج دبي" و"فندق برج الجزيرة" في المنطقة الواقعة في محيط البرج.

■ كان لتعاونكم مع "إعمار" دور في توسعكم خارج الإمارات حيث أسست في قطر شركة "أرابتك - قطر". وماذا عن أسس التي يصفها البعض بـ "العلاقة القائمة؟"

■ صحيح، الهند هي العملاق الذي بدأ

اليوم 764 مليون دولار. هل تعتقدون أنَّ استحواذ الشركات "Acquisition" هو السبيل الوحيد للتوسع لا سيما في ظل الماكينة التي تتمتعون بها؟

□ الاستحواذ هو أحد السبل للتوسع، إضافة إلى إنشاء شركات تابعة. تذكر اليوم بشراء شركات قائمة أو حصص في شركات. يذكر أنه سيق واشترين في العام المالي شركتين، وأسسنا مع شركاء آخرين ثلاث شركات جديدة.

الطرح مستمر

هل ما وصلت إليه "أرابتك" اليوم تمَّ وفق جدول أعمال وضعته الشركة منذ بداية انطلاقها؟

□ لم يكن هناك جدول أعمال للوصول إلى هذه المرحلة. ولم يكن في تصورنا أن تكبر "أرابتك" إلى هذا الحد، وصولنا إلى هذا المستوى جاء نتيجة لرؤية الشيخ محمد بن راشد والشيخ راشد بن سعيد (رحمه الله). رؤيتهم كانت طموحة جداً. وهذه الرؤية، التي كنّا نعتقد أنها مجرد طموحات، تحققت وأصبحت واقعاً ملموساً، ما شكّل مفاجأة للجميع. ووصلنا إلى هذه المرحلة كان نتيجة طموحاتنا وليس طموحنا نحن.

□ إننا نموّ دبي هو الذي أدى إلى نمو "أرابتك"؟

□ تماماً. دوننا أننا كنا دائماً ضمن هذه الخطّة، نقبل التحدي وننتوي مشاريع أكبر من حجمنا، ما جعلنا نتوسع في خبرتنا وإمكاناتنا. نموّ دبي وأبو ظبي دفعنا إلى تطوير أنفسنا. ونموّ أبو ظبي كان مهماً جداً، إذ إنّ احتياجاتها مختلفة كونها تصب في مجال النفط والبتروك، فيما دبي توسعت في مجال السياحة والخدمات، وفي الحالتي، سواء في دبي أو أبو ظبي، ساهمنا في التوسع وقبلنا التحديات الكبيرة وتطوّرتنا من خلال تلبية الاحتياجات المتعددة.

□ أين ترون "أرابتك" بعد 5 سنوات؟

□ أتوقع أن تستمر الطفرة في الإمارات وفي المنطقة ككل وأن يستمر النمو. نعمل ليجذبنا حجم أعمالنا السنوي، لجهة الإيرادات 5 مليارات درهم. وسيكون نشاط الشركة على مستوى المنطقة وفي مجالات عدة، ونوعياً، نسعى إلى تقديم منتج رفيع المستوى، وخدمات جديدة تضاف إلى أعمال البناء والبنى التحتية. وقمنا أخيراً بتأسيس شركة لتصنيع الخرسانة الجاهزة ولبيع وتاجير معدات البناء، كما اشترينا 55 في المئة من شركة للأعمال الكوربورايتية والميكانيكية، ونعمل على توسيع نشاطاتها خارج الإمارات. □

توسع باتجاه قطر والأردن وباكستان والهند ونهرس أسواق سورية ومصر

لهم أن يصبحوا شركة مساهمة عامة. وبالنسبة لنا، كان من شأنه أن يزيد من إيراداتنا من خلال ضم أرباحهم إلى أرباحنا. أما في ما يتعلق بالشركات الصغيرة ومدى استمرارها، أرى أن أمام الشركات الصغيرة ذات الإدارة الجيدة فرصة ذهبية للنمو. لأنه بات بإمكان الشركات الصغيرة ذات القدرات الإدارية الجيدة أن تنفذ مشاريع بحدود 100 مليون درهم.

ارتفاع الأسعار

□ بما أنكم وأبكم تطور سوق الإمارات، ما مدى الزيادة التي طرأت على أسعار المواد الخام وأجور العمال ورواتب الموظفين على حد سواء؟

□ مع بداية القرن الحالي، بدأنا نلمس زيادة في أسعار المواد الخام عالياً، والسبب يعود إلى الطفرة الحاصلة في قطاع البناء عالمياً. فهناك حركة لافتة في الصين، إضافة إلى السيولة المفرطة بفضل التوسع في الحاصل عالياً في مجالي الصناعة والتجارة. وكان لتوسع الصين والهند أثر كبير على قطع البناء، فمطلباتها كبيرة ولا تزال إمكانات النمو فيها ضخمة جداً.

□ أما في ما يتعلق بالرواتب، فقد ارتفعت خلال العامين الماضيين بنسبة تراوحت ما بين 50 و100 في المئة في بعض الحالات. وللحفاظ على جهازنا التنفيذي، اضطررنا خلال العامين الماضيين إلى زيادة الرواتب بنسبة 100 في المئة. نظراً للمغريات الكثيرة في السوق، وأجور العمال المحلية على زيادة لا سيما أن دولة الإمارات تستخدم حداً أدنى للأجر. عموماً كلفة البناء ارتفعت ما بين 30 و50 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية.

□ قمت في العام 2005 بطرح "أرابتك" في سوق المال الإماراتية، ما تقيمكم لهذه الخطوة؟

□ أسسنا في العام 2004 شركة مساهمة عامة، هي شركة "أرابتك القابضة". وقد استحوذت في العام 2005 على كامل أسهم شركة أرابتك للمقاولات. وقد ساهم المؤسسة بحصة 45% فيما طرح 55% في سوق المال. عندما أسسنا الشركة القابضة كانت حصتنا 19%، بينما تبلغ اليوم 15%. □ يبلغ حجم "أرابتك" في سوق المال

يستيقظ، وهي تشهد نمواً وتوسعاً لافتين. وهذا يتطلب وجود عناصر قادرة على تقديم خدمات ومساند ذات مستوى لم يتوافر فيها حتى الآن. كنت مؤخرًا في بومبي، وهي مدينة تستحوذ على الكثير من الفرص وتحتضن إمكانات ضخمة. لمستوى البناء في بومبي، مثلاً، متقد جداً، وللمنتج حاجة إلى قدرات رفيعة ويد عاملة ماهرة وشركات على مستوى عالٍ من الجودة والتطوير. ودخل مشروع "إعمار" إلى الهند لم يأت صدفة، إنما نتيجة دراسة عميقة. وقد دعنا "إعمار" لشاركتها في تنفيذ مشاريعها في الهند، ونحن نعمل للتوصل إلى اتفاق معها. هذا يعني أن دخولكم الهند سيكون لتنفيذ مشاريع شركة إعمار؟

□ نعم، في البداية سنعمل مع "إعمار" كضامن وليس كشركاء في التطوير. أما في باكستان فالأمر مختلف، فقد حصلنا على التراخيص وسنشرع قريباً بتنفيذها. فهناك حالياً مشروع في كراتشي هو عبارة عن برجين الأول سكني والأخر تجاري، إضافة إلى مركز تجاري، وهذا المشروع ننقذه من يديهم وليس مع "إعمار".

□ ما طبيعة مشاريعكم في قطر؟

□ وقّعنا في قطر عقداً لتطوير مشروع "مدينة الوعب" مع شركة كاثوليكية خاصة هي "مجموعة ناصر بن خالد وأولاده القابضة". ذكرتم أنكم تفكرون بخوض مجالات جديدة، ما هي؟

□ سنعمل في مجال البنى التحتية والهندسة المدنية كالجسور والتعميدات الصحية والكهربائية والمائية.

□ وماذا عن التوسع الخارجي؟

□ ندرس حالياً مناقصة لتنفيذ مشروع "فلل" لـ "إعمار" في البحر الميت. كما أفكر في أسواق سورية حيث لشركتي ما جد الفخيم للمقاولات وأعمال مشاريع هناك. وفي ما يخص لبنان فحدث في العام 2003 وبمساعدة شخصية وبمشاركة عبدالله الجبري، مشروعاً سكنياً وتجاريًا في برمانا هو "روز سنتر" وهو عبارة عن 4 عمارات سكنية بيعت بالكامل، كما نفذت مجمعاً تجاريًا يضم صالات سينما.

□ أصبح مجال البناء والمقاولات في دبي وأبو ظبي مزدهراً، وأربنا مؤخرًا خروج الكثير من الشركات الصغيرة، فهل ترون أن الدمج بين الشركات الكبرى أصبح ضرورياً؟

□ سبق وبحيثنا إمكانية الدمج مع شركة DCC، التي يرأسها عبدالله الجبري، ولم نتوصل إلى اتفاق. فالأمر لم يكن ضرورة حتمية بالنسبة لـ DCC، فالدمج كان سيقع

"صروح": 6 شركات تتنافس لتنفيذ البنية التحتية لمشروع "سرايا" في أبوظبي



مدير حيدر

أعلنت شركة "صروح" العقارية أنها اختارت 6 شركات لدعوتها لتقديم مناقصات تنفيذ أعمال البنية التحتية لمشروع "سرايا" الواقع على شارع كورنيش أبوظبي، والذي تبلغ تكلفته التقديرية 3,5 مليارات درهم (951 مليون دولار). والمقاولون الستة الذين تمت دعوتهم هم: مؤسسة الجابر للمقاولات العامة والثقفل،

شركة سيف بن درويش، شركة محمد عبد المحسن الخراي وأولاده، شركة الجيمي وشركاء للمقاولات، مؤسسة كوبري للمشاريع الإنشائية، وشركة أوراسكوم للإنشاء والصناعة من الفجيرة.

ويتألف المشروع من 28 مبنى وفندقاً مجهزاً بشقق مفروشة وبرجاً سكنياً وآخر تجارياً تتراوح ارتفاعاتها ما بين 10 و40 طابقاً، ويمتد المشروع على مساحة 125 ألف متر مربع تطل على واجهة مائية واسعة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "صروح" منير حيدر: "يوفر المشروع لسكانه التوازن الأمثل بين مزايا العيش في مركز المدينة وجمال الإطلالة للمائية". وبالإضافة إلى موقعه المركزي، يوفر "سرايا" مساحات مفتوحة، وأحواضاً مائية وملعب ومناطق للترفيه، ومساحات للتمارين الرياضية والتأمل، بالإضافة إلى شبكة كاملة من الممرات المعلقة للمشبي والجري.

ومن المقرر أن تبدأ الأعمال في مشروع "سرايا" بنهاية العام 2007، وسيتم بناء الأبراج السكنية والتجارية الـ28 على مرحلتين، تكتمل الأولى العام 2010، والثانية العام 2013.

بنك أبو ظبي يشارك في صندوقاً استثمارياً للاستثمار في "دانة أبو ظبي"



عابد الزيرة



سعيد عبد الجليل محمد الفهم

أعلن بنك الاستثمار الدولي، عن طرح صندوق عقارات بقيمة 65 مليون دولار يستثمر في تطوير أرض في مشروع "دانة أبو ظبي". يتملك بنك الاستثمار الدولي 66,7 في المئة من المشروع الجديد، من خلال صندوق بنك الاستثمار الدولي "عقارات أبو ظبي 1"، فيما تتملك شركة "الأصدقاء للشحة" حصة 33,3 في المئة. وسيقوم الصندوق بالخروج من الاستثمار في موعد أقصاه أربع سنوات ويستهدف تحقيق عائد داخلي سنوي قدره 24 في المئة.

ويوضح رئيس مجلس إدارة بنك الاستثمار الدولي سعيد عبد الجليل محمد الفهم: "شهدت أسواق العقارات السكنية والمكاتب العقارية في أبو ظبي معدل نمو هائل، ومن المتوقع أن تشهد المزيد من النمو، نظراً للعديد من العوامل، في مقدمتها نمو سكان أبو ظبي بمعدل 6,9 في المئة ما بين الأعوام 2006 و2010 ما يعزز الحاجة إلى إنشاء وحدات سكنية جديدة، كما زادت أسعار إيجارات الوحدات السكنية في المناطق الرئيسية بنحو 22 في المئة بين العامين 2005 و2006. وتعليقاً على طرح الصندوق الجديد، يقول الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي عابد الزيرة: "نعتقد أن سوق أبو ظبي العقارية توفر إمكانات تحقيق عائدات ممتازة لمستثمرين."

اتفاقية شراكة بين "وستر" العقارية وبنك أبو ظبي الوطني



من اليسار: سيف الشهي وبنو جولين

بنك أبو ظبي الوطني في مجال التمويل والرمز العقاري لمدة طويلة أظهر خلالها قدرته على تقديم حلول مبتكرة للتمويل العقاري، الأمر الذي ساهم في تطوير القطاع في دولة الإمارات العربية المتحدة. ومن جهته، يقول الرئيس التنفيذي لمجموعة جوليان و"وستر العقارية" باون جوليان: "يسهل حجم التمويل إلى 90 في المئة من قيمة الوحدات السكنية. وذلك وفقاً للاتفاقية الموقعة بين الطرفين."

أعلن بنك أبو ظبي الوطني، عن توقيع اتفاقية شراكة مع شركة "وستر" العقارية، يبرهنها البنك بموجبها خدمة التمويل للراغبين في شراء الفلل والشقق في مشروعاتها في إمارة دبي، والذي يضم نواو صحية، مدارس ومرافق خاصة لاطفائي الفلل وأنشطة ومرافق ترفيهية مختلفة تتناسب مع كافة احتياجات العائلة. ويقول مدير عام القطاع المصرفي الداخلي في بنك أبو ظبي الوطني سيف الشهي: "عمل"

"داماك": 3 مشاريع في مصر وواحد في دبي

تستعد شركة "داماك" للإعلان عن 3 مشاريع في مصر تشمل مشروع "خليج جامشا" على ساحل البحر الأحمر، ومشروع "بارك أفنيو" في مدينة 6 أكتوبر، ومشروع آخر في القاهرة الجديدة.

ويعتبر مشروع "خليج جامشا" أهم وأكبر مشروعات شركة "داماك" في مصر، وهو يمتد على مساحة 32 مليون متر مربع في منطقة البحر الأحمر. ومن المتوقع أن يبلغ إجمالي الاستثمارات فيه نحو 16 مليار دولار خلال السنوات العشر المقبلة. أما تكلفة مشروع "بارك أفنيو" فيتوقع أن تصل إلى 300 مليون دولار.

ويقول رئيس مجلس إدارة "داماك القابضة" حسين سجاواني: "يشهد قطاع الاستثمار العقاري في مصر طفرة حقيقية، وهذه مجرد البداية حيث لدينا فرص واسعة للنمو ونطمح نحو تقديم معايير فريدة في قطاع العقارات المصري".

وفي دبي، أطلقت "داماك العقارية" مشروعها الجديد الذي يحمل اسم Water's Edge، الذي يقع في الخليج التجاري، ويتألف من 20 طابقاً تجارياً تتضمن مساحات مكتبية مجهزة تقنياً، بالإضافة إلى كافة المرافق والتسهيلات من متاجر التجزئة ومرافق الإستجمام وخدمة حفظ الأمن على مدار الساعة وكاميرات مراقبة.

وفي هذا الإطار، يقول سجاواني: "يأتي إطلاق المشروع على خلفية النجاح المؤثر الذي اختبرناه من خلال مشاريع الشركة الشمانية في الخليج التجاري وهي: برج The Corner، Executive Bay، Business Tower وبرج XL Tower، وبرج Capital Tower و Business Central".

من جهة ثانية، أعلنت "داماك" أن أول مشاريعها التي أطلقتها في منطقة الإنتاج الإعلامي الدولية IMPZ الذي يحمل اسم "الهلال"، يرتفع وفق المخطط وقد وصل الآن إلى الطابق العاشر على أن يكتمل في شهر يونيو من العام 2008.

ويتضمن المشروع 704 وحدات سكنية بالإضافة إلى المطاعم ومواقف للسيارات وحوض سباحة وملعباً لكرة المضرب وملعباً للسكواش وصالة رياضية وخدمة أمن وصيانة على مدار الساعة.



وكانت منطقة الإنتاج الإعلامي الدولية قد أطلقت في شهر يوليو من العام 2003 وخصصت في البداية لتجارة الأنشطة الإعلامية في المنطقة، لكن المبادرات الجديدة خلقت بيئة صالحة للأعمال والتجارة ورعاية نمو الإنتاج الإعلامي.

"سبيكتروم للاستشارات" في مصر



وحيد عطا الله

افتتحت شركة "سبيكتروم للاستشارات" (Spectrum Consultant)، المتخصصة في مجال التطوير العقاري والإدارة واستشارات قطاع الضيافة، مكتباً جديداً في القاهرة. وتهدف الشركة من وراء هذه الخطوة إلى الاستفادة من الفرص المتاحة في سوق العقارات والضيافة المصرية. وبعد دبي والقاهرة، تعتزم الشركة ترسيخ مكانتها على المستوى الإقليمي من خلال افتتاح مكاتب أخرى في رأس

الخيمة وباكستان. وستتولى مصطفى أبو الفتح، الرئيس السابق للبنك العقاري المصري، رئاسة مكتب الشركة في القاهرة.

ويوضح الرئيس التنفيذي لشركة "سبيكتروم للاستشارات" وحيد عطا الله أن الشركة قامت بتطوير برنامج توسعة شامل بهدف ترسيخ مكانتها في المنطقة وجعلها أقرب إلى المشاريع التي تقدم خدماتها لها. وتعتبر مصر المكان المثالي لافتتاح مكتبها الثاني في المنطقة كونها تمتلك إمكانيات كبيرة وتستقطب اهتمام العديد من المستثمرين الإقليميين.

وتشهد مصر تطوراً كبيراً في قطاعي العقار والضيافة، حيث ينمو القطاع العقاري فيها بنسبة تتراوح ما بين 20 و 30 في المئة سنوياً في بعض المناطق الرئيسية بفضل الاتجاهات الاقتصادية للشعبه. وقد أسهمت جهود الحكومة المصرية الرامية إلى تخفيض الضرائب الجمركية وتشجيع نمو الأعمال التجارية في تعزيز مكانة الدولة كوجهة من أكثر الوجهات جذبا للمستثمرين الراغبين في العمل في أسواق المنطقة الناشئة.

استثمارات "ديراج أند إيست كوست" تتجاوز المليار درهم

أطلقت شركة "ديراج أند إيست كوست"، للشروع المشترك بين مجموعة "البحار" الهندية ومجموعة "الساحل الشرقي" الإماراتية، مشروعها "باي ريزيدنس" الذي يقع على الخليج التجاري أيضاً.

ويبلغ المبلغ للمشروع الجديد تتجاوز استثمارات الشركة للمليار درهم (272 مليون دولار)، إذ تضم حقولتها "بيزنيس تاوون" و"سانكشنري" وكوربورييت "باي" على الخليج التجاري أيضاً.

وسيتضمن مشروع "باي ريزيدنس" 190 شقة من غرفة نوم واحدة، وكميات للبيع بالتجزئة، بالإضافة إلى نازح صحي وجاكوزي وبركة سباحة وبيوتيكات ومواق.



"باي ريزيدنس"

“انفستكوب” ينفذ مشروعاً استثمارياً بقيمة 800 مليون دولار في “سيائل”



مدير فبردار

ايضاً ببناء برجين سكنيين من 29 طابقاً ويضخان 456 شقة سكنية. كذلك، سيضم المشروع 305 آلاف قدم مربع من المساحات التجارية، وقد بؤشراً بأعمال البناء منذ أكثر من سنة على أن يبدأ تسليم المباني بين منتصف 2008 وخريف 2009. ويأتي هذا الإعلان قبيل انتهاء السنة المالية لـ “انفستكوب” في 30 يوليو 2007.

يذكر أنها السنة الأولى التي يدرج فيها “انفستكوب” في السوق المالية في المملكة المتحدة بعد إدراجها أيضاً في القائمة العامة للتداول في سوق لندن المالية في ديسمبر 2006.

أطلقت مجموعة بنك “انفستكوب” للاستثمار العقاري مشروعاً عقارياً لبناء مجمع سكني وتجاري ومكتبي تبلغ مساحته 1,6 مليون قدم مربع في باغين خارج “سيائل” وذلك بالشراكة مع مجموعة “شنيترز وست”، إحدى كبرى شركات التطوير العقاري في “سيائل”، وتقوم بقيمة الصفقة 800 مليون دولار، وهي تنص على أن يقدم “انفستكوب” غالبية التمويل، على أن تتكفل “شنيترز وست” بالباقي وتقوم بتغطية بناء المشروع.

يضم للمشروع، الذي سمي “برايفرن”، 750 ألف قدم مربع من المساحات المخصصة للمكاتب تتوزع على برجين، وقد أبرمت شركة “مايكروسوفت” منذ الآن عقد إيجار طويل الأمد لإشغالها، وسيتم

“الزاي” تطلق أول مؤشر عقاري في المنطقة



من اليسار: د. أحمد السامرائي ورشيد النفيسي ووحيد أسبيته، خلال قرع جرس لتفعيل المؤشر العقاري

فيها مؤشر قطاع الأراضي المخصص لمخيمات السكن ومؤشر التداولات على قطاع الشقق السكنية والفلل ومؤشر قطاع الأراضي المخصصة للمخيمات التجارية والاستثمارية ومؤشر مبيعات المكاتب الجاهزة.

وقد أطلق مؤشر “الزاي العقاري” على الإنترنت من خلال موقع www.mazayindex.com

من جهة ثانية، أبرمت “الزاي القابضة” عقد مساهمة مع شركة “عمان للتعمير” للدخول في محفظة استثمار عقاري في سلطنة عُمان يبلغ رأس مالها 3,1 ملايين ريال عماني، حيث تبلغ حصة “الزاي” في المحفظة نسبة 40 في المئة، مقابل 12 في المئة لشركة “عمان للتعمير” و12 في المئة لشركة “ميثا العقارية”، بينما طرحت النسبة الباقية للاكتتاب على مجموعة منتقاة من المستثمرين والشركات العقارية. وقّع عقد المساهمة عن شركة “الزاي القابضة” رئيس مجلس الإدارة رشيد النفيسي، فيما وقّعه عن شركة “عمان للتعمير” رئيس مجلس الإدارة مازن البريكان، وذلك بحضور كل من رئيس مجلس إدارة شركة “ميثا العقارية”، د. فؤاد العمر وعدد من مدراء الأقسام في الشركات العتية.

وعلى هامش توقيع العقد، قال النفيسي: “تعتبر السوق العمانية سوقاً مشجعة للدخول باستثمارات عقارية، وذلك في ضوء سياسة السلطنة نحو التنوع الاقتصادي وعقب إصدار حزمة من القوانين التي تكفل حرية التملك والاستثمار”. وأضاف أن هناك بعض المشاريع الضخمة التي هي في طور الإنشاء مثل مشروع “الويف” ومشاريع أخرى في منطقة صحار الصناعية، ولكن الفرص كثيرة للاستثمار لا سيما وأن أسعار الأراضي في عُمان لا تزال هي الأقل بين دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى.

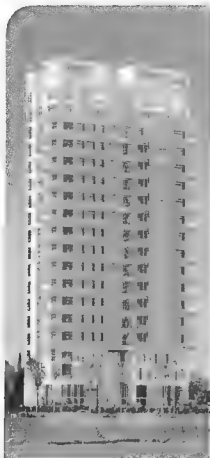
وعن دور الزاي في المحفظة عدا عن كونها شريكاً استراتيجياً أوضح النفيسي: “إن للزاي ستقوم بدور مدير تطوير لكافة مشاريع المحفظة لقاء رسوم سنوية وذلك لما تتمتع به من خبرة واسعة في قطاع التطوير العقاري ولما لديها من جهاز فني مؤهل للقيام بمثل هذا النوع من المشاريع”.

من جهته، قال العمر: “إن محفظة الاستثمار العقاري في سلطنة عمان ستعمل لمدة ثلاث سنوات للقيام بدور فعال في تحقيق عوائد محزنة من خلال تطوير مشاريع عقارية في السلطنة”. مشيراً إلى أنه لدى المحفظة حالياً أراضٍ في مناطق مختلفة تزمع المحفظة الاستثمار من خلالها.

بدأت شركة “الزاي القابضة” رسمياً تشغيل المؤشر العقاري الذي أطلقت بالتعاون مع مجموعة صهارى، والذي يعتبر الأول من نوعه في المنطقة. وجاء إطلاق المؤشر الذي بلغت كلفته 5 ملايين درهم (1,3 مليون دولار) بعد أن تمّ الإنتهاء من جمع البيانات العقارية اللازمة حول الدول الخليجية الست، وإنجاز كافة الاستعدادات الفنية المتعلقة بتدريب البيانات العقارية وفحص مخرجاتها وفق الأسس الإحصائية التي على أساسها ستصدر المؤشرات العقارية.

وفي المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة “الزاي” رشيد النفيسي: “من هذه اللحظة فإن دول الخليج عامة ستحتد عن إنجاز “الزاي” الجديد في عالم المعطيات والمعلومات، ونحن لن نرضى بأقل من الريادة العقارية الإقليمية لبقا للشركة أينما حلت”.

بدوره، أوضح العضو المنتدب والدير التنفيذي للشركة خالد أسبيته أن المؤشر يرمد تطور قطاع العقار في منطقة الخليج العربي بشكل عام من خلال معرفة أسعار المباني والمبيعات والصفقات العقارية في كل دولة كمؤشر سعري، بالإضافة إلى عمليات البيع والشراء التي تتم خلال الشهر كمؤشر كمي وحجمي. ويتناول المؤشر قياس تطور جميع المؤشرات العقارية في دول مجلس التعاون الخليجي بما



Hophar Tower

A 30-story tower located in Corniche Amman, Meisshood to AUB and IC with spectacular sea, mountain and city views. The building is a landmark for its modern design and its landscaped gardens.



I. Sursock Residences

A landmark project located between Sursock Museum and Villa Idris Sursock. The building's architecture and high-end finishing will blend with the historical and cultural charm of the Sursock area.



Qoretem Gardens

A luxury project located in the heart of the city, offering a unique opportunity to own a prime property in the heart of the city. The building's architecture and high-end finishing will blend with the historical and cultural charm of the city. The building offers a unique opportunity to own a prime property in the heart of the city.

Building with a view to the future

MENA Capital has a proven track record in the real estate market, with a portfolio of successful projects across the Middle East and North Africa. The company's expertise in project management and its strong relationships with local and international investors have enabled it to build a solid track record in their respective markets.

MENA Capital takes advantage of attractive investment opportunities available in the real estate market, offering a wide range of investment options. The company's focus on high-quality projects and its commitment to excellence in concept, design, and quality.

MENA CAPITAL

A Passion for Excellence

STARCO CENTER, BLOCK C-10TH FLR, PO BOX 11-8678, BEIRUT CENTRAL DISTRICT, LEBANON
Tel: +961 1 370 222 Fax: +961 1 370 225 • Email: info@menacapital.com.lb • www.menacapital.com.lb

تبيان للتطوير العقاري "تبيع أرض" "يوروبا غرينز"



الشيخ عادل الحسيني

أعلنت شركة "تبيان للتطوير العقاري"، من بيع أرض مشروعها السكني (يوروبا غرينز) الواقع في منطقة الإنتاج الإعلامي الدولي إلى شركة تطوير رائدة في دبي. وتأتي هذه الخطوة بعد قيام "تبيان" بشراء أراض عدة في منطقة داون تاون جبل علي بهدف تطويرها.

ويضم المشروع الذي تبلغ مساحته 2,6 مليون قدم مربع 40 مبنى، وتتولى "تبيان" إلى جانب هذا

المشروع، تطوير مشاريع سكنية وتجارية وفنادق ضخمة في المنطقة. كان أولها مشروع "كلاريتي تاور" في دبي مطلع العام الحالي.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ عادل الحسيني، "تعتزم المساهمة في مسيرة التوسع العقاري الذي تشهده مدينة دبي، وذلك من خلال إنجاز المزيد من المشاريع الرائدة والمبتكرة وفق خطة استراتيجية ورؤية تهدف إلى الارتقاء بمستوى التطوير العقاري في المنطقة".

نعم، هيجمات "مدار القابضة" 187 في المئة



سامح حسن

حققت شركة مدار القابضة، العضو في مجموعة الفوزان، نمواً في مبيعاتها بنسبة 187 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي. ويشير الرئيس التنفيذي لـ "مدار القابضة" سامح حسن أن "تطور نمو المبيعات والأرباح جاء متناغماً مع التوقعات، ونتيجة لتحسين مبيعات جميع المنتجات الرئيسية من خلال تحسين خدمة التوصيل وخدمة الزبائن، وتمكنا من توصيل 80 في المئة من الطلبات بفرض 24 ساعة. وقد حقق مؤلفونا هذه النتائج على

الرغم من ازدياد حدة المنافسة وعدم استقرار أسواق مواد البناء العالية. وتوقع أيضاً تحقيق نمو قوي ومستمر في النصف الثاني من السنة على الرغم من تباطؤ وتيرة النمو في الأنشطة التجارية في فترة الصيف".

وكانت "مدار القابضة" افتتحت مؤخراً مصنعها الجديد في الإمارات، الذي يوفر مجموعة متكاملة من الخدمات تشمل قطع وقطع وثنى قضبان الحديد وإنتاج الشبكات الحديدية. وقد تم بناء المصنع مع جميع مرافقه على مساحة 700 ألف قدم مربع.

"الشيخ القابضة" تطلق "منتجع الشلالات" في دبي



أطلقت شركة "الشيخ القابضة"، العاملة في مجال الاستثمار العقاري ومقرها دبي، أولى مشاريعها التطويرية في الإمارات هو "منتجع الشلالات".

ويقع المشروع الذي تبلغ تكاليفه 200 مليون دولار، داخل نطاق المخطط التطويري لمشروع "عقارات غولف الجميرا" ويهدف إلى إيجاد معيار جديد كأول منتجع مخصص للغولف بشكل أساسي في المنطقة.

ويقول رئيس مجلس إدارة شركة "الشيخ القابضة" قيصر شيخ: "نهدف إلى إعادة تحديد جوهر أسلوب الحياة من خلال الحرص على أسلوب تصميم رفيع المستوى على طراز عالمي واستحضار أشهر المواهب التصميمية في العالم الذين يفهمون هذه الرؤية ويعملون على تحقيقها".

ويضم "منتجع الشلالات" مجمع فيلات وملعب الغولف و96 فيلا على أن يكتمل المشروع بحلول فبراير 2009.

وكانت "الشيخ القابضة" قد أعلنت مؤخراً أنها ستستثمر ما يصل إلى 1,2 مليار دولار في الاستثمار الأجنبي المباشر في سلسلة من المشاريع الرائدة الخاصة بالغولف والتجمعات المطلة على واجهات مائية في الإمارات، وبالإضافة إلى "منتجع الشلالات"، ستقوم الشركة بتطوير مجموعة من التجمعات الأخرى داخل "عقارات غولف الجميرا".

صافولا تشتري 5 في المئة من أسهم "تعمير" الأردنية

اشترت مجموعة "صافولا" الاستثمارية السعودية 5 في المئة من أسهم شركة "تعمير" الأردنية القابضة البالغة 212 مليون سهم والتي تقدر قيمتها بنحو 100 مليون ريال.

ويقول العضو المنتدب لمجموعة "صافولا"، نسامي باروم: "إن مجلس إدارة المجموعة وافق على توقيع مذكرة تفاهم مع شركة "تعمير" الأردنية تتيح للمجموعة شراء 5 في المئة من أسهم الشركة".

ويضيف أن هذا التوجه لمجموعة "صافولا" يأتي ضمن سياستها الاستراتيجية الرامية إلى استكشاف الفرص الاستثمارية الواعدة وتملك حصص في شركات استراتيجية بهدف إنشاء العديد من المشاريع التي تنسجم وغايات المجموعة.



كوارتز بزنس بارك مركزاً متخصصاً لرجال الأعمال، تتوفر فيه غرف اجتماعات متكاملة ومجهزة بأحدث الوسائل للعرض والاتصالات.

كما يضم البرج مطعم (5 نجوم) تقدم أشهى المأكولات العربية والعائلية، وناوحي مجهز بأحدث الأدوات الرياضية وكافة المرافق مثل السباح والسونا والجاكوزي وغيرها، إضافة إلى مركز سبا (SPA) للتخصص في تقنيات وخدمات الراحة والاستجمام واستعادة النشاط.

ويحوي "ذا هيد كوارتز بزنس بارك" مواقف للسيارات تتسع لـ 2000 سيارة، بإشراف أمني متواصل على مدار الساعة بواسطة أحدث الأجهزة.

عقد بين "أديم الوطنية" و"الدار" لتطوير برج للمكاتب في جدة

أبرمت شركة "أديم الوطنية" عقداً مع شركة "الدار" للتطوير العمراني، لتطوير مشروعها "ذا هيد كوارتز بزنس بارك"، الواقع على كورنيش مدينة جدة، والمطل على شاطئ البحر الأحمر.

وقَّع العقد، الذي تبلغ تكلفته نحو 800 مليون ريال سعودي، ومدته سنتان، العضو المنتدب لشركة "أديم الوطنية" ماجد كريم، والعضو المنتدب لشركة "الدار"، إبراهيم محمد رئيس.

وسيكون برج "ذا هيد كوارتز بزنس بارك"، بتصميمه الهندسي الخلاب وخدماته المميزة مشروعاً متخصصاً للمكاتب التجارية المعروضة للتملك من قبل الشركات ورجال الأعمال الذين يطمحون إلى أعلى درجات التميز والخصوصية. ويبلغ ارتفاع البرج 52 دوراً، بمساحة مكتبية تزيد على 68 ألف متر مربع، وسيكون بإمكان الملاك اختيار المساحات التي تلائمهم.

ويقدم "ذا هيد كوارتز بزنس بارك"، لأول مرة في المملكة، فضلاً عن مكتبة مؤرقة على أدوار مختلفة وبوابع دورين لكل مكتب مع حديقة خاصة مطلة على الكورنيش، ما يحقق أعلى درجات الفخامة والتفوق للأفراد.

ويتميز المشروع كذلك بكونه مجهزاً بتقنية المباني الذكية، والتي تعتمد على بنية تحتية توّكر أحدث التقنيات الإلكترونية لكافة الحرائق وتقنين استهلاك الكهرباء، إضافة إلى دوائر المراقبة للغلق والحفاظ على أمن وسلامة ساكني المشروع. وسيضم "ذا هيد

"نميتات" تعلن عن مشروع "الحمدية" في السعودية

أعلنت مجموعة "نميتات" الاستثمارية عن تطوير مشروع "الحمدية" في منطقة جازان - المملكة العربية السعودية.

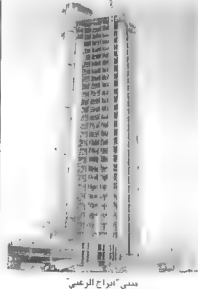
ويقع المشروع شمال مدينة "جازان الاقتصادية" على بُعد 10 كيلومترات من مطار الملك عبد الله بن عبدالعزيز الإقليمي، ويحتوي على منطقة سكنية تتكون من 2770 وحدة سكنية بمساحة 2,4 مليون متر مربع، ويتميز المشروع الجديد أيضاً بموقعه الاستراتيجي وسط العديد من المرافق التجارية والترفيهية والتعليمية، حيث يبعد مسافة 200 متر عن مشروع "مدينة الحكير" الترفيهية، وتحتد الجامعة شمالاً، بالإضافة إلى وجود المراكز التجارية والمصارف المتفرقة وكذلك المدارس ورياض الأطفال.

"السعودية للخرسانة" تنجز "أبراج الزعبي" في الخبر

أعلنت الشركة "السعودية للخرسانة" الجاهزة عن انتهاءها من صب الطابق الأخير من مبنى "أبراج الزعبي" في الخبر، ليصل ارتفاعه إلى 136 متراً، ليصبح بذلك أعلى مبنى في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية.

يتألف البرج من 32 طابقاً، تولت الشركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" مهمة توريد وضخ الخرسانة إلى طوابقه كافة. وذكرت الشركة أن هذا البرج يصنف ضمن فئة "الأبنية ذات الارتفاعات الشاهقة"، وهي فئة لها متطلباتها وتحدياتها الخاصة. وقد تعامل فريق العمل لدى الشركة مع كافة هذه التحديات وقدم حلولاً شاملة، تشمل تصميم خلطات خرسانية خاصة ذات قوة عالية، واستخدام تقنيات متطورة لضخ الخرسانة إلى مثل هذه الارتفاعات الشاهقة. وقام فريق العمل في الشركة بإضافة إلى ذلك بإنشاء ونزول المصعد على طريقة القالب المنزلق التي تتطلب مستوى عال من الدقة في تصميم الخلطات وتوريدها إلى الموقع من دون إنقطاع وحسب جدول تسليم محدد مسبقاً، وسيتم افتتاح المبنى في مطلع العام المقبل.

يُذكر أن الشركة "السعودية للخرسانة الجاهزة" هي أكبر منتج وموزع للخرسانة الجاهزة والمنتجات الخرسانية في المملكة العربية السعودية، تم إنشاؤها العام 1978 وهي مملوكة بالكامل لمجموعة شركات خالد علي التركي وأولاده (مجموعة التركي).



مبنى "أبراج الزعبي"



الوزير سامي حداد (إلى اليسار) في حوار مع
سفير البحرين في ألمانيا عادل سائر



الوزير شبيب خليل خلال حفل العشاء الرسمي

الملتقى الاقتصادي العربي الألماني تأكيد على استمرار التعاون وتعميقه

برلين - حسين فواز

هل أصبح "الملتقى الاقتصادي العربي الألماني" على الطريق الصحيح؟ وهل يتحول إلى أداة للحوار وإيجاد الحلول المتكاملة للعلاقات العربية الألمانية. وماذا حقق الملتقى بعد 10 دورات منذ إنطلاقته الأولى، وهل أصبح الجانب العربي أكثر نضجا في التخابط مع الدول الغربية المتقدمة خصوصا ألمانيا؟

أسئلة كثيرة طرحها المراقبون في كواليس بيت الاقتصاد الألماني الذي استضاف الدورة العاشرة للملتقى الذي تنظمه غرفة التجارة العربية الألمانية سنويا، بالتعاون مع جهات محلية وعربية، لا سيما "مجموعة الاقتصاد والأعمال". بالطبع لا توجد أجوبة محددة لكثير من التساؤلات، لكن الظاهرة السجّلة في الملتقى أنّ الجانب العربي كان له خطاب موحّد مع الجانب الألماني حدّد من خلاله إطار التعاون يقوم على تعزيز التبادل التجاري والاستثماري بين الجانبين وعدم طغيان مصالح جانب على مصالح الآخر، وإن كان اليزان التجاري يميل إلى كفة الألمان.

الخلافي: أعلى نسبة حضور

انعقد الملتقى في برلين خلال شهر يوليو الماضي، بمشاركة كبيرة من الجانبين العربي والألماني أشار إليها الأمين العام لغرفة التجارة العربية الألمانية عبد العزيز لخلافي الذي اعتبر أنّ هذه الدورة سجّلت أعلى نسبة حضور من ألمانيا وأوروبا والعالم العربي منذ انطلاقة الملتقى، مؤكداً أنّ العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية تتطوّر باستمرار وهناك طاقات كبيرة لمزيد من النمو والتطوّر.

افتتح الملتقى وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني ميشايل غلوز فاشنار إلى الغرض الكبيرة المتوفرة، وإلى أنّ الدول العربية مشاريع استثمارية كبيرة، في مجال اقتصاد الغاز والنفط وكذلك في الصناعات البتروكيميائية والصلب والألومنيوم. أما في مجال حماية البيئة فهناك بالدرجة الأولى بناء تجهيزات تصريف المياه المالحة وتصفيتها، إضافة إلى الاستثمارات في مجالات الصحة التي تزداد أهمية.

وبما غلوز أشار إلى الاستفادة من العلاقات مع ألمانيا، كما دعا رجال الأعمال الألمان إلى عدم الاكتفاء بالترهيب بالضيوف والإحادة من وجود رجال الأعمال العرب لتفعيل التعاون بين الجانبين، مشيراً إلى التطوّرات الاقتصادية المهمة التي لمسها في البلدان العربية، وموجّها التحية إلى الجزائر.

خليل: قصص نجاح

وألقى الوزير شبيب خليل كلمة قال فيها أنّ تاريخ العلاقات بين الجزائر وألمانيا يعود إلى مطلع عهد الاستقلال، ومنذ ذلك الوقت هناك الكثير من قصص النجاح في قطاعات مختلفة. واعتبر أنّ الفرص لتتوّره حالياً متعددة ومتنوّعة ومهمة بعد أن حرصت الحكومة على تحسين مناخ الاستثمار بحيث ارتفعت القدرة التنافسية للجزائر وزادته جاذبيتها للاستثمار.

وأضاف: "لدينا في الجزائر فرص للاستثمار في قطاعات حكومية وفي برنامج الخصخصة، وفي القطاع المالي والمصرفي بعد أن اتجهنا برنامجاً إصلاحياً في هذا المجال. أما قطاع الطاقة والبنية التحتية فهو يشكل أهمية كبيرة للاقتصاد الجزائري، وتوقّف فيه فرص مهمة للشركات الألمانية، خصوصاً في مصانع إنتاج الكهرباء والطاقة المتجددة، واستخدام الطاقة الذرية للأهداف السامية،

ولم يقتصر التميّز على اللغة المشتركة أو للوحدة للجانب العربي، فقد جرى للمرة الأولى في تاريخ الملتقى حوار مهم بين سيدات الأعمال من الجانبين، كما كان للجزائر حضور فاعل كشريك أساسي للملتقى هذه السنة، فتّراس الوفد الجزائري وزير الطاقة شبيب خليل وتسلّم رجال الأعمال بوفد موشع تقيّمه رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إبراهيم بن جابر ومديرها العام محمد شامي. ولقي الوفد الجزائري الكثير من الحفاوة والاهتمام من المسؤولين وقادة الشركات الألمان.

حضر حفل الافتتاح عدد كبير من ممثلي الشركات الألمانية، واستمر حضور هؤلاء خلال الجلسات وورشات العمل خصوصاً المتعلقة بالجزائر، لا سيما بعد أن جرى الإعلان عن مشاريع في البنى التحتية وفي المجالات الاجتماعية ستنفذ في الجزائر على مدى 3 سنوات باستثمارات يصل حجمها إلى نحو 150 مليار دولار. وحضر أيضاً ممثلون عن غرف التجارة الخليجية والعربية بشكل عام، خصوصاً من سورية والأردن ومصر وليبтан، وكان بين الحضور وزير الاقتصاد اللبناني سامي حداد والوزير الأردني السابق د.محمد الحليّة.



من اليسار: د. محمد الحلايلة، محمد الزعوري، ود. راتب السلاط



محمد المصري

للاستثمار، فضلاً عن أهمية السوق الجزائرية الواعدة التي تعد 34 مليون نسمة بقدرة شرائية متزايدة.

وكان اللقاء في بيجانه الختامي على ضرورة متابعة تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية بين ألمانيا والدول العربية خصوصاً بعد أن ارتفع إجمالي المستوردات من ألمانيا بنسبة 19 في المئة خلال الأشهر الأربعة الأولى من السنة الحالية. وتم التأكيد على أن الشركات الألمانية والعربية سوف تعمل على توسيع أطر التعاون وتعميقها في السنوات المقبلة.

الختامي: السلطة تدّدها

وعلق رئيس غرفة تجارة وصناعة عمان خليل بن عبد الله الخفجي على اللقاء فأكد أن غرفة تجارة وصناعة عمان تدّدها إلى اتحاد غرف الصناعة والتجارة الألمانية للاستفادة من الإمكانات والمقومات الاستثمارية التي تتمتع بها سلطنة عُمان. مشيراً إلى أن الشركات الألمانية تعمل في كثير من المشاريع الضخمة في السلطنة سواء مشاريع البنى الأساسية أو المشاريع السياحية والتعليمية والصحية. ونشيراً إلى أن سلطنة عُمان ستكون الشريك الأساسي للقطر في دورته المقبلة. ■

لتتجاوز 14 مليار يورو في العام 2006.

المصري: قاطرة الاقتصاد

والتقى رئيس اتحاد الغرف المصرية محمد المصري كلمة اتحاد الغرف العربية فأكد أن ألمانيا تلعب دور القاطرة للاقتصاد الأوروبي، وهي ثلاث قوة اقتصادية بعد أميركا واليابان، ولها دور محوري في الصناعات المستقبلية.

وأشار المصري إلى برامج الإصلاح في العالم العربي وإلى ارتفاع حجم التبادل مع ألمانيا، موضحاً أن ألمانيا تركز استثماراتها في تونس ولغزب وليبيا، ولديها توجهات نحو بلدان الخليج ولبنان الذي فتحت له مؤخرًا مساعدات قيمة. معتبراً أن ألمانيا تتميز بتوفير الحلول للتكامل في القطاعات المختلفة.

بن جابر: 150 مليار دولار

بدوره، تحدث رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة إبراهيم بن جابر عن للشاركة الجزائرية المتميزة في اللقاء، ما يؤكد اهتمام الحكومة الجزائرية بألمانيا كشريك اقتصادي. وذكر أن الرئيس عبد العزيز بوتفليقة أعلن عن برنامج للتعمية على مدى 3 سنوات مقبلة بكلفة تصل إلى 150 مليار دولار، ما يخلق فرصاً شابة

فضلاً عن الصناعات البتروكيميائية التي تتوقع لألمانيا دوراً فيها.

وختم الوزير خليل بالإشارة إلى التوجهات العامة للجزائر في تحسين الأداء الاقتصادي والخدمات الاجتماعية، وإلى رغبتها بتحديث قطاع التعليم.

وقال رئيس الوفدة العربية الألمانية د. فوماس ياح أن عدداً من الشركات الألمانية يساهم منذ السبعينات والشاديات في بناء الاقتصاد الجزائري. وأنه بعد التغلب على الأزمة السياسية الداخلية في منتصف التسعينات تطوّرت العلاقات إلى الأحسن والأفضل، بحيث تعتبر الجزائر اليوم بين أهم الشركاء التجاريين لألمانيا في العالم العربي، ورغم ذلك فهناك إمكانيات واسعة لم تستغل بعد.

وحول العلاقات مع العالم العربي اعتبر ياح أن المنطقة العربية هي محرك النمو الاقتصادي في العالم، ومن الأهمية الكبرى تطوير العلاقات الاقتصادية مع البلدان العربية وهذا ما يحصل بالفعل حيث ارتفع حجم التبادل التجاري بين ألمانيا والدول العربية إلى أرقام قياسية، إذ ارتفعت صادرات ألمانيا نحو العالم العربي بنسبة 27 مليار يورو، فيما تطوّرت الصادرات العربية إلى ألمانيا



إبراهيم بن جابر (إلى اليمين) ود. عبد الرحمن العطار



عبد العزيز الخلفي ومحمد شامي

الترخيص لمجموعة "إيس" في البحرين



أحمد البسام

منح مصرف البحرين المركزي رخصة جديدة لمجموعة إيس، إحدى شركات التأمين الدولية، لفتح فرع لها في المملكة بقدّم كافة خدمات التأمين وإعادة التأمين في البحرين والشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتعتبر مجموعة "إيس" من أكبر شركات التأمين الدولية التي تختصّ بتأمين السفنات والحوادث وإعادة التأمين. إن ممتلك شركات عاملة تابعة لها في أكثر من 50 دولة، ملوكة جميعاً من قبل شركة "إيس ليميتيد" التي تعتبر أحد

المكونات الرئيسية لمؤشر "ستانداند أند بورز 500" لأسهم الأميركية. وقد حققت دخلاً إجمالياً في العام 2006 بلغ 2,3 مليار دولار.

وفي المناسبة، يقول مدير إدارة التراخيص والسياسات في مصرف البحرين المركزي أحمد عبد العزيز البسام: "تتمتع ملكة البحرين بقطاع تأمين كبير النّوع، وتوفّر كذلك قاعدة إقليمية ممتازة للمؤجرين الدوليين لخدمات التأمين الذين يرغبون بالعمل في المنطقة وشمال أفريقيا".

ويبلغ مدير مجموعة "إيس" الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البحرين غيلز وارد إلى أنّ تأسيس فرع البحرين هو جزء أساسي من استراتيجية المجموعة لتطوير تواجداتها في المنطقة، إضافة إلى تقديم الخدمات محلياً. مشيراً إلى أنّ التصنيف المالي للمجموعة بالدرجة (A+) يشكّل دعماً قوياً لأعمالها.

أما المدير التنفيذي لشركة "إيس" إمارات والبحر العامّة جون كينغ فيشير إلى "توفّر إمكانيات ضخمة للفرع في البحرين سيُمدّد الطريق لإطلاق أفاق النموّ في المنطقة وتوفير الحلول المحلية بمساندة من شبكة "إيس العالمية" من الخبراء المتخصصين".

تأسيس "القابضة المصرية للتأمين" للتأمين التكافلي في مصر

أنهت المجموعة المصرية للتأمين العربية للتأمين ومجموعة الخرافي إجراءات تأسيس شركة جديدة للتأمين التكافلي في مصر، تحمل اسم "الشركة القابضة المصرية الكويتية"، برأس مال 60 مليون جنيه (10,5 ملايين دولار).

ويترافق ذلك مع استعداد المجموعة المصرية لمباشرة نشاطها في السوق السورية، حيث تساهم مع شركة الخليج للتأمين الكويتية، في تأسيس شركة جديدة للتأمين تحت اسم "الشركة الكويتية السورية للتأمين"، برأس مال 17 مليون دولار.

ويوضح رئيس المجموعة المصرية العربية للتأمين أنور ذكرى أنّ نشاط التأمين التكافلي من الحالات الواعدة في السوق المصرية، التي سوف تشهد منافسة قوية في الفترة المقبلة، على الرغم من بعض الحائزين المتعلقة بالأنشطة الاستثمارية لشركات التكافل التي تبتهت إلى حدّ كبير عن الاستثمار في أنشطة مضمونة الربحية، مثل: السندات وأدوات الخزنة الحكومية والودائع المصرفية، وتجه نحو الاستثمار المباشر في مشروعات مختلفة والشروعات العقارية والسكنية، التي باتت جاذبة للاستثمارات، وهي مجالات ذات درجة خطر عالية.

يذكر أنّ عدد شركات التكافل في مصر يبلغ حالياً 3 شركات، إثنان منها قيد التأسيس، والشركة الثالثة، وهي شركة "بيت التأمين المصري السعودي"، باشرت نشاطها منذ نحو العامين.

ارتفاع أرباح "التأمين الإسلامية" في النصف الأول من 2007

بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة في شركة التأمين الإسلامية، في النصف الأول من العام الحالي، 5,037 ملايين دينار أردني، مقابل 4,234 ملايين للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة 19 في المئة. وسجل إجمالي الإيرادات الفنية 693,4 ألف دينار، مقابل 666,1 ألفاً للفترة نفسها من العام 2005.

كما بلغ صافي أرباح الشركة في النصف الأول من العام الحالي 645 ألف دينار، مقابل نحو 313 ألفاً في الفترة نفسها من العام الماضي، بزيادة 106 في المئة. وسجل مجموع موجودات الشركة 16,264 مليون دينار، مقابل 15,4 مليوناً في نهاية العام 2006. أي يتمو نسبتته نحو 6 في المئة. وبلغت حقوق المساهمين نحو 10,579 ملايين دينار، مقابل 10,344 ملايين في نهاية العام 2006، بزيادة نحو 3 في المئة.

وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة خلال النصف الأول من العام الحالي، 2,958 مليون دينار، في حين لوتفعت قيمة المخصصات الفنية إلى 3,420 ملايين دينار، 2,88 مليون في نهاية العام الماضي.

ويؤكد رئيس مجلس إدارة التأمين الإسلامية موسى شحادة حرص الشركة على تثبيت مفهوم التأمين التعاوني الإسلامي من خلال تقديم حزمة من الخدمات المتميزة، وتطوير واستحداث التغطيات التأمينية في وثائق التأمين والاهتمام بتوسيع خدمات الشركة لتشمل مختلف مناطق المملكة الأردنية.

"هانوفرري الألمانية": فرع جديد في البحرين

حصلت مجموعة "هانوفرري" الألمانية على ترخيص من مصرف البحرين المركزي لفتح فرع لها في مملكة البحرين. وهذا الترخيص هو الثاني للمجموعة الألمانية، بعد ترخيص أول في نهاية العام الماضي أتاح لها تأسيس شركة هانوفرري لإعادة التكافل.

وسيقدّم الفرع الجديد لـ "هانوفرري" خدمات إعادة التأمين التقليدية على مستوى الشرق الأوسط.

وفي هذه المناسبة، يقول عضو مجلس الإدارة التنفيذي للشركة اندريه أراغو: "إنّ سوق التأمين في المنطقة تشهد تطوراً سريعاً، ومن المنطقي أن تكون شركة "هانوفرري" في مقدمة الطّورين لهذه السوق".

كما يشير العضو المنتدب لشركة هانوفرري لإعادة التكافل، والمدير العام للعين لشركة "هانوفرري" فرع البحرين محمود عكوبي: "إنّ المجموعة حصلت على الدعم الكامل والتعاون اللازم من قبل مصرف البحرين المركزي في تسهيل تأسيس عمليات المجموعة في البحرين، حيث سيكون فرع البحرين مركز أعمال شركة "هانوفرري" في منطقة الشرق الأوسط".

ارتفاع أفساط التأمين في الأردن بنسبة 17 في المئة



باسل
الهنداوي

أظهرت الإحصاءات الأولية الرسمية الصادرة عن "هيئة التأمين في الأردن" ارتفاع إجمالي أفساط التأمين في نهاية النصف الأول من العام 2007، حيث حققت 133,3 مليون دينار مقابل 131,1 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، بنسبة زيادة 17 في المئة. وتركز هذا النمو في أفساط التأمينات العامة حيث بلغت 138,6 مليون دينار، مقابل 117,9 مليوناً في النصف الأول من العام الماضي، أي بنمو نسبته 18 في المئة.

وبلغ إجمالي أفساط تأمينات الحياة في نهاية النصف الأول من العام 2007 نحو 14,7 مليون دينار، مقابل 13,2 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبته 11 في المئة.

وارتفع إجمالي التعويضات إلى نحو 90,3 مليون دينار، مقابل 70,6 مليوناً في العام 2006، بنسبة زيادة 28 في المئة.

وبلغ عدد تراخيص وتجديد التراخيص لمقسي الخدمات التأمينية للمساعدة في نهاية النصف الأول من العام الحالي، 535 رخصة بزيادة 16,6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. وقد تركزت الزيادة في ترخيص الركلات إذ بلغ عدد الرخص للمتوجة لهم 411 رخصة. ويعود السبب في ذلك إلى التسهيلات التي أصدرتها الهيئة لتنظيم أعمالهم. كما أصدرت الهيئة تعليمات حول ترخيص وسطاء التأمين والتي بموجبها تم ترخيص 50 وسيط.

وسجلت مساهمة قطاع التأمين في حجم التداول في بورصة عمان زيادة بنسبة 4,6 في المئة من إجمالي التداول، مقارنة بـ 0,73 في المئة في العام 2006. في حين انخفض الرقم القياسي لأسهم قطاع التأمين في نهاية مايو 2007 ليصل إلى 3672 نقطة مقارنة بـ 5305,8 نقاط للفترة نفسها من العام 2006، بنسبة تراجع 30,8 في المئة.

"أكسا الخليج" تباشر عملياتها في قطر



سيتييه واجستاف و شريكاهما راجان لانجو

أعلنت شركة أكسا AXA الخليج عن افتتاح فرعها الجديد بالدوحة في "مركز قطر المالي" وفي للناسية أقيم حفل في أبراج مركز قطر المالي حضره مدير منطقتي قطر والبحرين سيتيف واجستاف ومدير التوزيع والمبيعات في قطر هاجاراجان لانجو.

وسيقدم فرع "أكسا للتأمين" في الدوحة تشكيلة واسعة من المنتجات التجارية التي تغطي كافة أنواع الأعمال، بدءاً من المجمعات الصناعية والتجارية وحتى المكاتب الصغيرة ومحلات التجزئة. وتتضمن مجموعة منتجات "أكسا" التأمين العقاري والبحري، والإصابات والسرقة وفيات، والمكاتب، وإساطيل السيارات والتأمين الصحي.

ويقول سيتيف واجستاف: "في قطر فرص نمو ضخمة جداً للتأمين"، ويبلغت إلى أن موقع "أكسا" في الأسواق العالمية "يتيح لنا الوصول إلى شبكة واسعة من الخبراء والتجارب، وسوف نستخدم هذه المزايا لتوفير الخدمة المحترفة والمنتجات المتقدمة لزبائننا".

وبدوره يعقب الرئيس التنفيذي لشركة أكسا AXA الخليج سايس اندريا روسي بالقول: "أن ما يجري اليوم جزء من خطة توسعنا العالمية ومن التزامنا الأكيد بمنطقة الشرق الأوسط، ولا شك أن نمو "أكسا الخليج" تصاعدي، ونحن ننظر بشكل ثابت لتوسعة وتحسين منتجاتنا وخدماتنا أيضاً التي نقدمها إلى زبائننا، وذلك من أجل رفع علامتنا على المستوى المحلي، وتشجيع وجودنا في سوق أكثر تنافسية".

أريج: نمو الأفساط بنسبة 23 في المئة

أعلنت المجموعة العربية للتأمين (أريج) عن تحقيقها صافي أرباح بلغت 18,6 مليون دولار في النصف الأول من العام 2007، مقابل 8,6 ملايين في الفترة نفسها من العام 2006، أي بزيادة نسبتها 115 في المئة، وساهم في تحقيق هذه النتائج الإيجابية الأداء القوي في الاكتتاب والاستثمار.

وارتفع إجمالي الأفساط المكتتبة خلال منتصف العام بنسبة 23 في المئة نتيجة النمو في الأعمال الجديدة في الشرق الأقصى وشبه الصحراء الأفريقية، كما سجلت الأسواق التقليدية لـ "أريج" من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نمواً معقولاً على الرغم من عدم تجديد العديد من الاتفاقيات ذات الأداء غير الجيد أو دون مستوى التسعير المناسب. وبلغت حقوق الساهمين في نهاية الفترة 288,7 مليون دولار، بعد توزيع أرباح بلغت 22 مليون دولار من العام 2006. وبلغت القيمة الدفترية لسهم أريج 1,35 دولار للسهم الواحد.

يذكر أن "أريج" اشترت في أواخر يونيو المنصرم، محطة أعمال إعادة تأمينات الحياة من سكوتش ريز ليمنت والتي تقدر أفساطها السنوية بنحو مليوني دولار.

القطاع الفندقى فى السعودىة: خطة لمضاعفة الطاقة الاستيعابية

الرياض - روجيه رومانوس

تخطو المملكة العربية السعودية خطوات مدروسة لمعالجة الطلب المتزايد على الغرف الفندقية، وهي تعمل لرفع الطاقة الاستيعابية إلى نحو 194 ألف غرفة في العام 2020، مقابل نحو 105 آلاف غرفة العام 2005.

ما هو واقع القطاع الفندقى السعودى اليوم؟ وماذا عن نسب الإشغال؟ وما هي أهم المعوقات التي تواجهه؟ أسئلة حملتها "الاقتصاد والأعمال" إلى المعنيين.

المهدي: أزمة فندقية في الرياض

من جهته، يؤكد عضو لجنة الفنادق ونائب المدير العام في فندق إنتركونتيننتال الرياض عبد الرحمن المهدي ما أشار إليه المطلق لجهة "الطفرة النوعية" التي يعيشها القطاع الفندقى في المملكة. ويرى أن القطاع "بحاجة إلى استثمارات إضافية لتلبية الاحتياجات"، وأن الرياض "بحاجة ماسة إلى 5 فنادق من فئة 5 نجوم على الأقل". يقول: "يوجد في الرياض حالياً 7 فنادق مصنفّة 5 نجوم والعدد الإجمالي للغرف في هذه فنادق لا يتجاوز 1850 غرفة. في حين أن فندق المارriott في القاهرة يحوي بمفرده 1200 غرفة".

وعن نسب الإشغال، يؤكد المهدي أيضاً أن "القطاع شهد خلال السنتين المنصرمتين وما يزال نسباً عالية من الإشغال تصل إلى نحو 85 في المئة كمعدل سنوي، وفي الفترات التي تشهد ازدياداً في المؤتمرات والمنتديات تكاد لا تجد غرفة واحدة فارغة في أي من هذه الفنادق السبعة".

ويرى المهدي أن "هناك ضرورة قصوى لإنشاء معاهد وكليات متخصصة لتدريب السعوديين وتأهيلهم لدخول

السياحة". 104 آلاف غرفة للعام 2005، بإيرادات وصلت إلى أكثر من 1.2 مليار ريال، يتوقع أن ترتفع إلى 21.8 مليار العام 2020. ويضيف: "في ظل ارتفاع متطلبات الطاقة الاستيعابية لغرف الفنادق بمعدل 4 في المئة سنوياً، سترتفع هذه الطاقة إلى أكثر من 127 ألف غرفة العام 2010، وإلى 194 ألفا العام 2020".

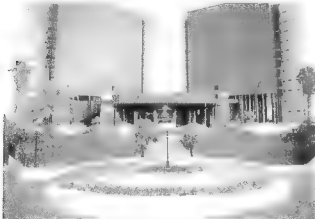
ويلفت المطلق إلى أن المشاريع التي أطلقها مؤخراً في الرياض الملك عبد الله تتضمن نحو 15 فندقاً، بطاقة استيعابية تصل إلى أكثر من 3 آلاف غرفة. ويشدد على أهمية القطاع "الذي بات يشكل نحو 30 في المئة من مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي للمملكة"، وتوقع أن تصل مساهمة القطاع السياحي من إجمالي الناتج المحلي إلى نحو 16 في المئة العام 2020.

ويتطرق المطلق إلى مسألة مهمة هي "تفعيل عمل المرأة في القطاع الفندقى" وهي

يرى رئيس لجنة الفنادق والوحدات السكنية في الغرفة التجارية للصناعة بالرياض، ورئيس مجلس إدارة فندق المطلق فيصل المطلق أن "القطاع الفندقى يشهد طفرة كبيرة منذ منتصف العام 2005، حيث تصل نسب الإشغال إلى نحو 85 في المئة في معظم فترات السنة".

ويعتبر رئيس اللجنة أن "الرياض على وجه الخصوص تحتاج إلى عدد إضافي من الفنادق بمختلف درجاتها كونها تستحوذ على النشاط الاقتصادي الأكبر في المملكة". ولحل هذه المشكلة يقترح "إنشاء لجنة من القطاعين الحكومي والخاص لوضع أجندة للمؤتمرات والمعارض ومختلف النشاطات تأخذ في الاعتبار القدرة الاستيعابية للفنادق".

وعن الطاقة الاستيعابية للفنادق في السعودية، يشير المطلق إلى أنها "يلفت، بحسب الإحصاءات الأخيرة له الهيئة العليا



فندق قصر الرياض



فندق إنتركونتيننتال



القرن: لتخفيض نسبة "السعودة" في القطاع الفنادق إلى 10 في المئة

ويسبب المدير العام في الحديث من مشكلة "السعودة" والحصول على تأشيرات للعمالة، لافتاً إلى أن نحو 80 في المئة من الشيايب السعوديين، وبالتالي من الصعب جداً تحقيق نسبة "السعودة" المطلوبة وهي 32 في المئة. ففي "قصر الرياض" لم تتمكن من تحقيق أكثر من 25 في المئة. ويشير إلى استغلال ما يسمى بـ "مكاتب تأجير العمالة" لهذا الوضع، حيث يدفعون أسعار خدماتهم ويقول: "كدينا حالياً 40 عاملاً يعملون بنظام الإيجار، هؤلاء يمثلون أكثر من 30 في المئة من القوة العاملة في الفندق. وهذه عمالة غير مدربة ولا ولا لها، نقوم بتدريبها وتأهيلها ندفع رواتب عالية لها، لكنّها متى وجدت فرصة أخرى تتركنا". ويدعو إلى "مساواة القطاع الفندقية بقطاع المقاولات أو الذهب والمجوهرات، لجهة تخفيض نسبة "السعودة" إلى 10 في المئة ورفعها تدريجياً، ويدعو، كما المهدي، إلى "إيجاد كليات ومعاهد لتعليم هذا التخصص وتدريب وتأهيل السعوديين لدخول هذا القطاع".

ويطالب القرن بترك تسعير الغرف في الرياض إلى عامل العرض والطلب، وإلى عدم تدخل وزارة التجارة والصناعة، تماماً كما في مكة والدينية المنوّرة، حيث لا سقف لتسعير الغرف في الفنادق. ويختم مؤكداً "تخوفه من تكرار تجربة الثمانينات"، على الرغم من إقراره بأن القطاع "تهدد وسيشهد في المنظر القريب نموّاً وأعداداً وممتداً. إلا أن أحداً لا يعرف إلى متى يستمر هذا النمو، وهذا ما يدعونا إلى الحذر". ■



المهدي: عند غرف فنادق 5 نجوم الرياض لا يتجاوز 1850 غرفة

سينجح، ومن يسبق، أولاً يستفيد أولاً، فالرياض خصوصاً أصبحت عاصمة أعمال، وهي بحاجة ملكة إلى مزيد من الفنادق".

القرن: تجربة الثمانينات

في المقابل، يبدي المدير العام في فندق قصر الرياض عبدالله القرن تخوّف من عدم استمرار "الطفرة" الفندقية في المملكة، ويحذر تخوّفه إلى "تجربة الثمانينات، حيث كان القطاع بحاجة إلى استثمارات إضافية، ومع قدوم الاستثمارات بدأ التنافس وحرق الأسعار، فتنت الأرباح في بداية التسعينات، ما أدّى إلى إهمال العديد من الفنادق". ويتخّى القرن "أن تكون الهجمة الاستثمارية هذه المرة، إذا ما وجدت، مدروسة بشكل أفضل وأن تأخذ في الاعتبار أن الاستثمار الفندقية استثمار طويل المدى، ولا يقتصر على سنوات معدودة". ويشير إلى أن الطلب المتزايد "كفّعنا إلى التفكير الجدي باستثمار الأرض المحيطة بفندق "قصر الرياض" لتوسعته خلال العام المقبل".



المطلق: 85 في المئة المعدل السنوي للإشغال الفندقية في المملكة

القطاع. ويلفت إلى مصاعب تواجه القطاع الفندقية منها "السعودة" والحصول على تأشيرات للعمالة الأجنبية. ويقول: "لدينا موظفون يعملون في الفندق منذ 20 سنة ولا نستطيع الاستغناء عنهم لأننا غير قادرين على إيجاد البديل". ويشدّد المهدي على أهمية السياحة الداخلية ويصمها بـ "الممتازة"، لأنّه يلفت إلى أن فنادق الـ 5 نجوم "تعتمد بشكل رئيسي على رجال الأعمال".

ويرى أنّ "سبب إهمال رجال الأعمال عن الاستثمار في القطاع يعود إلى نقص الدراسات والمعلومات والأحصاءات". وإذا بنّوه بخطوة تشييد فندقين جديدين في الرياض هما "الو فندريك" (440 غرفة)، و"الدبلوماسيات" في الحي الديبلوماسي (220 غرفة)، يرى أن إنجازهما يحتاج إلى أكثر من سنة، ما يعني أن أزمة تأمين الغرف ستستمر إلى ذلك الوقت".

وينصح المهدي بالتركيز إلى "الاستثمار في هذا القطاع الواعد الذي يكتنز فرصاً كثيرة وكبيرة، وأي مستثمر سيفكر بالاستثمار فيه".

نسبة الإشغال في العام 2005 حسب الفئات الفندقية

الدرجة	نسبة إشغال الغرف	متوسط مدة إقامة السعوديين (باليوم)	متوسط مدة إقامة غير السعوديين (باليوم)
الممتازة (5 نجوم)	62,20	1,78	1,99
الأولى (4 نجوم)	48,91	1,59	1,74
الثانية (3 نجوم)	47,11	1,82	2,41
الثالثة (نجمتان)	48,39	3,29	1,77
المجموع الكلي	51,03	1,97	1,95

المصدر: مركز للمعلومات والأبحاث السياحية "ماس" في الهيئة العليا للسياحة

"لاندمارك" تفتتح فندقاً

في عجمان

أعلنت مجموعة فنادق "لاندمارك"، التابعة لشركة "زينات للعقارات"، عن افتتاحها مشروع "لاندمارك سويتس"، وهو فندق فاخر من فئة 4 نجوم.

يشتمل "لاندمارك سويتس" على 107 أجنحة تحوي تجهيزات فاخرة وشرقات خاصة تطل على مناظر بانورامية للمحيط. كما يضم الفندق الجديد نادياً صكها مجهزاً بأفضل المعدات، إلى جانب صالة رياضية وحوض للسباحة وغرف للساونا والبخار والجاكوزي ومركز للتلييك، ويوفر الفندق لزواره مطاعم مفتوحة على مدار الساعة تقدم خيارات متنوعة من الطعام الأوروبي والشرقي والهندي والصيني. ويعد "لاندمارك سويتس" سادس مشروع ينضوي تحت إدارة مجموعة فنادق "لاندمارك"، حيث تمتلك الشركة 5 فنادق في دبي، وفندقاً واحداً في كل من البحرين وأفغانستان. علاوة على ذلك، تعكف "لاندمارك" على تطوير وتشغيل 10 فنادق فاخرة خلال الأعوام المقبلة في كل من دبي وأبو ظبي والفجيرة.



الملك عبد الله بن عبد العزيز والأمير الوليد بن طلال أمام فندق "جورج الخامس"

وصفت الاستبيان الفندق بأنه جوهرة في تاج فنادق الفورسيزنز بجمله وفخامته، إضافة إلى تميز غرفه، والنادي الصنكي بخدماته ومناياته، وكفاءة فريق العمل. ويحتوي الفندق على المطعم الشهير لو سانس Le Cinq الحاصل، أكثر من مرة، على "جائزة نجمة ميشلين الثالثة"، ويملك فيه فريق من الطهاة المختصين بقيادة الشيف فيليبي ليجيندر الذي انضم إلى فندق "جورج الخامس" في ديسمبر العام 1999. وصنّف الاستبيان مطعم Le Cinq كأفضل مطعم في باريس، وأفضل مطعم فندق في باريس، وأفضل مطعم جودة وخدمة في باريس. وإلى ذلك، احتلّ فندق "جورج الخامس" أيضاً المرتبة الأولى في فرنسا والعالم كأفضل فندق لرجال الأعمال، حسب استبيان أجرته مجلة كوندى ناست ترافلير (Condé Nast Traveler 2006).

"جورج الخامس"

أفضل فندق في العالم

احتلّ فندق "جورج الخامس" في باريس، الذي يملكه الأمير الوليد بن طلال، المرتبة الأولى في فرنسا والعالم، حسب استبيان ZAGAT للعام 2007/2008.

وصفت الاستبيان الفندق بأنه جوهرة في تاج فنادق الفورسيزنز بجمله وفخامته، إضافة إلى تميز غرفه، والنادي الصنكي بخدماته ومناياته، وكفاءة فريق العمل. ويحتوي الفندق على المطعم الشهير لو سانس Le Cinq الحاصل، أكثر من مرة، على "جائزة نجمة ميشلين الثالثة"، ويملك فيه فريق من الطهاة المختصين بقيادة الشيف فيليبي ليجيندر الذي انضم إلى فندق "جورج الخامس" في ديسمبر العام 1999. وصنّف الاستبيان مطعم Le Cinq كأفضل مطعم في باريس، وأفضل مطعم فندق في باريس، وأفضل مطعم جودة وخدمة في باريس. وإلى ذلك، احتلّ فندق "جورج الخامس" أيضاً المرتبة الأولى في فرنسا والعالم كأفضل فندق لرجال الأعمال، حسب استبيان أجرته مجلة كوندى ناست ترافلير (Condé Nast Traveler 2006).

"مجمع دبي للاستثمار"

استثمارات فندقية بمليار درهم

أعلن "مجمع دبي للاستثمار" الذي تملكه شركة "دبي للاستثمار"، عن تجاوز استثمارات في مجال الضيافة المليار درهم (272 مليون دولار). فبعد إطلاقه مؤخراً فندقاً فاخراً يضم 165 غرفة، من المنتظر أن يوفر المجمع في المستقبل القريب أكثر من 1500 غرفة جديدة، إلى جانب مجموعة واسعة من المرافق الملحقة، ضمن 8 فنادق جديدة. ويضم "مجمع دبي للاستثمار" فندق "ماريوت كورتيار" الذي افتتح في العام 2005. كما سوف يشهد مع نهاية العام الحالي افتتاح فندق "بريمير تروال إن"، وهو مشروع مشترك بين مجموعة الإمارات وشركة "أيت برود"، التي تتخذ من المملكة المتحدة مقراً لها. ويضم الفندق 300 غرفة ويستهدف تلبية الحاجة للفندق الفندقية الاقتصادية.

ويشير مدير عام "مجمع دبي للاستثمار" عمر السمار إلى أن المجمع سوف يشهد خلال الأشهر المقبلة تطوير فنادق من فئتي 4 و 5 نجوم من شأنها أن تقدم أعلى معايير الجودة والقيمة التي تشتهر بها العلامات الفندقية الدولية.

فندق "ماريوت كورتيار"



"رينيسانس تونس"

شهادتان دوليتان للجودة



صلاح الدين البزوازي

حصل فندق "رينيسانس تونس" على شهادتين دوليتين في المواصفات والجودة هما: "إيزو 9001" (نسخة 2000) في السنوعية، و"إيزو 22000" (نسخة 2005) في الأمن الغذائي حسب شروط HACCP. وكان وزير السياحة التونسي الجهاني هداد، رئيساً وأولاً العام الماضي احتفالاً أكد خلاله تصنيف الفندق من فئة 5 نجوم، مفتتحاً بذلك البرنامج الوطني لتأهيل السياحة التونسية وخصوصاً القطاع الفندقية.

ويقول المدير العام للفندق صلاح الدين البزوازي أن هذا التصنيف التي نتيجته مطابقة الفندق للمواصفات الجديدة التي وضعتها وزارة السياحة التونسية وأهمها رفع مستوى الخدمات، واحترام قواعد النظافة والمحافظة على البيئة وتطوير للوارد البشرية وتوفير التقنيات المتقدمة مثل الاتصالات والإنترنت. ويتابع البزوازي: "بعد حصولنا اختياريّاً على تأكيد التصنيف الحكومي، والذي أصبح إلزامياً لكل الفنادق منذ مطلع السنة الحالية، ولبية للمتطلبات العالية في مجال الترميم، دخلنا في تدعى جديد وهو الحصول على شهادات عالمية في الجودة خلال فترة لا تتجاوز 8 أشهر، ونتجداً في هذا السعي وحصلنا على شهادتين بداية بولبو الماضي، وكان ذلك نتيجة لتحقيق أهداف محددة وضعناها في إطار سياسة عامة للفندق من أهم عناوينها: توفير الأمن والصحة".

الاقتصاد الجديد

35 مليوناً

هو عدد المشتركين بخدمات خطوط الاتصالات لدى شركة "أوجيه تليكوم". وتتوزع هذه الخطوط بين خدمات الثابت، النقال و"دي أس أل" الخاص باتصالات الإنترنت. ومع تفضل الشركة إلى هذه القاعدة الكبيرة من المشتركين تكون قد بدأت بقطف ثمار سياستها الجديدة التي اعتمدها منذ أعوام وتفضي بالدخول الجريء إلى أسواق الاتصالات العربية والإقليمية. وعملياً تمكنت الشركة من دخول السوق التركية حيث استثمرت في قطاع الاتصالات وبدأت بتحقيق النتائج الإيجابية. وبحسب مصادر الشركة فقد بلغ الحجم الإجمالي لخدمات الشركة نحو 9 مليارات دولار.

18 مليوناً

هو العدد الإجمالي للتوقع تحقيقه في قاعدة مستخدمي الهواتف الذكية للعام 2010 في المنطقة. والهواتف الذكية هي التي تتضمن بعض ميزات الكمبيوتر مثل البرامج المكتبية. ويضيف التقرير الصادر من "غارتنر للأبحاث" أن الطلب على الهواتف الذكية في المنطقة سوف يشهد نمواً بنسبة 50 في المئة سنوياً خلال الفترة المقبلة. وسوف تشكل الهواتف الذكية نحو ثلث عدد الهواتف النقال المستخدمة في السوق. ومن المتوقع أن تسجل نحو 60 مليوناً العام 2010.

100 مليار دولار

هي قيمة الإنفاق الذي قد تسجله شركات الاتصالات الصينية خلال عمليات شراء شركات في القطاع خلال السنوات العشر المقبلة. وتتوقع دراسة حول قطاع الاتصالات الصيني أن تبدأ شركات الاتصالات الصينية الكبيرة بشراء الشركات الصغيرة نظراً لاحتياجها إلى تحقيق الانتشار أعمداً على التواجد المحلي للشركات الأصغر منها. وبلغ عدد مشتركي النقال في الصين مؤخراً نحو 200 مليون بالترتيب مع تسجيل معدلات نمو كبيرة.

13.3 دولاراً

هي قيمة العرض الذي تروج له شركة "موبايلي" للشكل الثاني لخدمات الاتصالات النقال في السعودية، مستهدفة للمشتركين في كافة أرجاء المملكة. ويتيح هذا العرض منخفض التكلفة، مشاهدة باقة من القنوات الفضائية على الهاتف النقال من دون أي ترتيبات معقدة. أبرز المحطات الفضائية التي ستصبح في متناول المشتركين هي القناة السعودية الأولى، القناة الرياضية السعودية، قناة CNN، قناة CNBC عربية، قناة CNBC للأطفال، قناة العفاسي الدينية، قناة الرسالة الدينية وغيرها من القنوات.

استكشافه جدياً بصفحة الأرباح

لا تزال وزارات الاتصالات العربية، ومعها وزارات المال، تدافع باتجاه الاحتفاظ بعائدات الاتصالات الدولية. وتخضع هذه المؤسسات العامة على الشرعين للمحافظة على منجم الذهب هذا فلنأخذ منها أي الأمر لا يزال تحت السيطرة. فيما التكنولوجيا اخترقت أسواق قلاع الاتصالات الهاتفية الدولية وبدأت تهدد بدمومة نوع الأرباح. هذه التطورات ليست جديدة، لأن مؤشراتنا تزايدت مؤخراً مع طرح خدمات اتصالات الإنترنت الحديثة، وهي كلها تقع تحت عنوان: "الإنترنت السريع" أو (Broadband).

لكن لماذا يجب أن تأخذ الحكومات العربية تهديد التكنولوجيا لأرباح الاتصالات الدولية على محمل الجد؟ أولاً: إن تقنيات الاتصالات المستندة إلى بروتوكول الإنترنت (IP based Voice Calls) انتشرت في أوساط مستخدمي الإنترنت وباتت أكثر فعالية.

ثانياً: الإجراءات التي تعتمدها وزارات الاتصالات العربية في مجال تنظيم حركة الاتصالات الوطنية والدولية لم تعد تلائم والتطورات التقنية في مجال الاتصالات. فوزارات الاتصالات تعتمد على قواعد محاسبية وأسس لـ "حركة الاتصالات" (Voice Calls Traffic) استناداً إلى مرحلة ما قبل توفر الشبكات الحديثة. ولا تزال هذه المؤسسات تتحسب حركة المكالمات بالحدة الزمنية بينما الشبكات الحديثة باتت تقيس الحركة بصحج لثبات "البيانات" (Data). ومن هنا استغل المشتركون هذا العجز التكنولوجي الحكومي ليجروا مكالماتهم الدولية انطلاقاً من أجهزة الكمبيوتر في منازلهم.

ثالثاً: يلحظ انتشار خدمات اتصالات الإنترنت اللاسلكية من خلال شبكات Wi-Fi و WiMAX لتوطية التي بدأت تنتشر في بلدان الخليج، باباً واسعاً أمام المشتركين لإجراء اتصالاتهم الهاتفية الدولية انطلاقاً من أجهزة الكمبيوتر. ولا ننسى أن الاتصالات عبر الإنترنت كانت متوفرة قبل جيل الإنترنت اللاسلكية، لأنها مع التكنولوجيا الجديدة باتت أسهل بكثير.

ولا تقتصر التهديدات التي تطال عائدات المكالمات الدولية على المخاطر المذكورة، فثمة عالم تقني جديد يولد اليوم في ظل منافسة غير مسبوقة في قطاع الاتصالات النقال وإمكانية نفوذ شبكات نقل ثنائية أو إقليمية تمنح المشتركين إمكانية استخدام ميزة "التجوال" مجاناً ما يلغي الحاجة إلى المكالمات الدولية من أساسها.

إياد ديراني

مدير إدارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في جامعة الدول العربية

مشاريع عربية مشتركة لتطوير قطاع الاتصالات

القاهرة - زينة أبو زعي



د. عبد الرحمن صبري

شكّلت قمة عمان الاقتصادية العام 2001 انطلاقة الاهتمام الرسمي العربي بقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، حيث أصدرت القمة 4 قرارات مهمة. قضى الأول بإنشاء الهيئة العليا التي أنيط بها رسم وتنفيذ سياسات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المنطقة العربية؛ والثاني إنشاء منظمة للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات؛ والثالث إنشاء ذراع للقطاع الخاص في مجال الاتصالات هي "المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات"؛ والرابع، وهو الأهم، كان إقرار الاستراتيجية العربية للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

عن هذه القرارات وآلية تنفيذها وأهميتها، فضلاً عن تطوّر القطاع بشكل عام، تحدّث مدير إدارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في جامعة الدول العربية الوزير المفوض د. عبد الرحمن صبري.

3 مشروعات في نهاية العام

وتوقّع صبري "أن نشهد، مع نهاية هذا العام، انطلاقة 3 مشروعات: الأول، هو تعريب أسماء النطاقات على شبكة الإنترنت، وهذا المشروع سيتم بالتعاون مع جامعة الدول العربية ومنظمة اليونسكو، وبتمويل من أئديرجال الأعمال للقيمين في باريس.

والمشروع الثاني، هو ذاكرة العالم العربي، ويهدف إلى تجميع التراث الثقافي والحضاري في كلفة مناهي المعرفة ووضعه في صورة رقمية بحيث يكون مرآة للتاريخ التراثي والحضاري لكافة الدول العربية.

4 قرارات لقمة عمان الاقتصادية

أطلقت الاهتمام العربي
بقطاع الاتصالات
وتكنولوجيا المعلومات

عن الاستراتيجية العربية للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، يقول صبري: "إنها تتمحور حول محاور عدة. وقد تم تشكيل فريق عمل لبلورة هذه المحاور إلى مشاريع محددة بعد عملية تجميع وتقنية قوائم للمشروعات ووضع معايير للاختيار في ما بينها، بحيث تحقق استفادة لأكثر من دولة عربية ويكون لها مردود إيجابي على المواطن العربي. وتم اختيار 19 مشروعاً أجريت لها دراسات جدوى مبدئية، كما جرى عرض هذه المشروعات على الجهات الدولية والإقليمية والعربية المعنية بالاتصالات، بغية دعمها وتمويلها حتى تخرج إلى حيز الوجود. ونتج عن ذلك أنه منذ نحو السنة والنصف وافق الاتحاد الدولي للاتصالات على مساندة ودعم وتمويل مشاريع منها، بالتعاون مع جامعة الدول العربية وبعض الدول الأعضاء فيها، فضلاً عن المنظمات الإقليمية والدولية. ولقد صدر هذا القرار عن مؤتمر الدوحة لتنمية الاتصالات في مارس 2006، ومصادق على القرار مؤتمر للندبين المفوضين الذي عقد في أنطاليا نوفمبر 2006".

أما المشروع الثالث فسيتم بالتعاون بين جمعية المعلوماتية في دمشق وجامعة الدول العربية ومراكز التعليم القائمة في المنطقة العربية. وهذا المشروع يُعنى بتعريب مصطلحات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ولقد كانت هناك محاولات سابقة في هذا المجال قامت بها بعض الجمعيات، إنما المشروع هذا سوف يشمل الاستفادة من هذه التجارب السابقة، كما سوف يضع وضع لمسات جديدة على هذه المصطلحات لتكون في متناول الجميع، حيث من المتوقع انطلاقة نهاية هذا العام.

ويتابع صبري: "بالإضافة إلى هذه المشروعات الثلاثة، لدينا فريق عمل ثان، هو فريق التشغيل والتعرفة، يتخذ قرار القمة العربية في تخفيض أسعار المكالمات على الثابت والمحمول بين الدول العربية ليكون في متناول جميع المواطنين العرب. ولقد تم حتى الآن تخفيض ما يتراوح ما بين 60 و80 في المئة بالنسبة للأسعار، وفي اعتقادي فإن هذه نتيجة مشرفة. وفي الاجتماع المقبل لوزراء الاتصالات العرب سيتم البحث في تخفيض جديد يكون ساري

المفعول في أول يوليو 2007.

«المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات»

وهن آخر التطورات على مستوى «المنتدى العربي لتكنولوجيا المعلومات» بشرح صبري: «المنتدى هو ذراع مجلس وزراء الاتصالات العرب في ما يتعلق بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات باتجاه القطاع الخاص. ولا يُخفى هذا لأن محاولات وسياسات تحرير قطاع الاتصالات ماضية على قدم وساق بحيث أن عدد الأسواق العربية التي فيها احتكار في مجال الاتصالات أصبح محدوداً للغاية. فغالبية الدول العربية حشرت أسواق الاتصالات فيها. وهذا التحرير سيكون لصالح المواطن العربي في النهاية لأن التحرير يعني المنافسة وجودة الخدمة وتسابق الجميع على إرضاء المستهلك، وبالتالي ستجد الأسواق طريقها إلى التخصيص وهذا واضح في بعض الأسواق في المنطقة العربية».

ويوضح صبري: «عند الحديث عن العمل العربي المشترك يجب التفرقة بين مسألتين، المستوى الوطني وهي السياسات التي تساهلها كل دولة؛ والمستوى الإقليمي العربي وهي المسائل التي تهم أكثر من دولة عربية. فالجهود الوطنية للدول العربية ماضية على قدم وساق والسياسة الخاصة في مجال الاتصالات هو من أكثر القطاعات نمواً في المنطقة العربية ويوفر مردوداً كبيراً لبرازيات الدول كل عام. ولا يُخفى أيضاً أن قطاع الاتصالات هو أنسب الأساليب لربط اقتصادات الدول العربية على المستوى العالمي، فالمؤشرات في تصاعد مستمر إن بالنسبة لاستخدامي الإنترنت أو لمستخدمي الهواتف النقالة، حيث تشهد المنطقة العربية كلها فترات كبيرة. وهذا ما يمكن باقي أجزاء الاقتصاد غير المعني بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أن يلتحق بالنمو العالي الماصل من خلال التطبيقات الناجمة لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أو ما يعرف بالحكومة الإلكترونية. وتقديم الخدمات في صورة رقمية، مما يسهل الأمور ويقلل التكلفة، ويؤدي في النهاية إلى رفاهية المستهلك العربي».

ويؤكد صبري: «منهك جهود كبيرة بُذلت حتى الآن، كما هناك دفع كبير لتعليق الحكومات العربية لقطاع الاتصالات، سواء على مستوى القطاع الخاص أو على

■ ■

3 مشاريع عربية مشتركة تنطلق في نهاية العام

■ ■

سياسات تعزيز قطاع الاتصالات حققت تقدماً واضحاً

■ ■

مستوى المشغلين، أو على مستوى المشروعات الحكومية. فالحوكومات العربية انتهت من مرحلة البنية الأساسية لقطاع الاتصالات وتبقى المراحل اللاحقة. وتماثل في جو معدلات النمو التي يحققها القطاع أن تحدث نقلة نوعية في نوعية الخدمات التي تُقدم للمواطن العربي، علماً أن هناك تطبيقات ناجحة جداً في معظم الدول العربية بالنسبة لنوعية الخدمات.

ويؤكد صبري في هذا المجال على المردود الاجتماعي لمشروعات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. يقول: «معظم الدول العربية يأخذ، على سبيل المثال، تحت سماعات مختلفة، ومشروعين مهمين هما: كمبيوتر لكل منزل، وتوفير الإنترنت منخفض التكلفة. ففي كثير من الأحيان لا يجب إخضاع مثل هذه المشروعات إلى المعايير المالية وحدها. فالمعايير المالية قد تصلح في بعض الأحيان ولكن في معظم الأحيان تبقى الأهداف الاجتماعية هي الأساس لأي قطاع في الدولة. وهناك اهتمام من الحكومات والهيئات والصناعات الوطنية والإقليمية والقطاع الخاص بتمويل هذا النوع من المشاريع».

قمة تونس

وعن مدى أهمية قمة تونس، يقول صبري: «كان لقمة تونس الكثير من المزايا بالنسبة للدول العربية أهمها انعقادها في دولة عربية وخارج الإطار التقليدي لانعقاد

■ ■

اهتمام متزايد

بتمنية المشاريع

المعلوماتية

وتطوير قطاع الاتصالات

■ ■

القسم التي تتخف في إطار الأمم المتحدة ومنظماتها، بالإضافة إلى التنظيم الجيد والإعداد الممتاز لها من قبل تونس والدول العربية. وكان مجلس وزراء الاتصالات العرب بشكل فريداً للتخضير للقمة».

ويوضح صبري: «إن عملية المتابعة قسمتها القمة العالية إلى أكثر من 14 فصلاً ومهمة. والعمل على كل هذه المساور يقتضي جدولاً زمنياً، ففي مجال إدارة الإنترنت حصل اجتماع في أتبنا في العام 2006 لدراسة ما يمكن القيام به في ضوء مقدرات القمة بالنسبة لإدارة الإنترنت. واللافت أن كل هذه النقاط إيجابية إلا أن ما نرجوه أن يتم الاتفاق، على أسس واضحة ترضي جميع الأطراف وأصحاب الصلحة جميعاً، وهو التبريد وضعت القمة العالية ويقصد به المجتمع المدني والقطاع الخاص والمنظمات الدولية والإقليمية بالتعاون مع الحكومات».

مؤشرات ومعايير مؤخدة

يعتبر صبري أن تطوير مؤشرات ومعايير لقياس التطور الحاصل في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من أهم الأسس السليمة الأساسية لجمع الاتصالات الناجحة. وهو من المشروعات التي وافق عليها مجلس وزراء الاتصالات العرب ووافق على تمويلها الاتحاد الدولي للاتصالات. ومما لا شك فيه أن الاتفاق على مؤشرات معينة موضوع بغاية الصعوبة، لأن المؤشرات تتغير في البلد الواحد من وقت لآخر ومن منطقة لأخرى، وهو أمر لا يزال يشغل الكثير من المحافل الدولية حتى اليوم. ونحن نأمل بالتعاون مع منظمة الإسكوا والاتحاد الدولي للاتصالات والدول العربية الرغبة في ذلك أن نطوّر موضوعاً للمؤشرات لقياس ماذا يجري في مجتمع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات».

ويشير صبري إلى تطور مهم في بعض المؤشرات «مثل معدل انتشار الهواتف النقالة الذي ارتفع من 75 في المئة إلى 100 في المئة في الفترة من 2000 إلى 2004». ويؤمّه «بالانخفاض الكبير الذي تحقق خلال الفترة الماضية في متوسط معرفة التلغون

الناحية».

ويرى أن التنمية والسياسات الواعية لقطاع الاتصالات وفي إطار جامعة الدول العربية من شأنها خلال 10 سنوات تحقيق قفزة كبيرة في تطوير قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في البلدان العربية» ■



روبن بولر

مدير التسويق العالمي في i-mate: المستقبل لكمبيوترات الجيب

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

مع اتجاه سوق النقال نحو الهواتف الذكية وكمبيوترات الجيب (Pocket PC)، تسعى i-mate، كمزود عالمي للخدمات والأجهزة العاملة بنظام "مايكروسوفت ويندوز موبايل"، إلى تطوير أعمالها وطرح أجهزة جديدة، ولاسيما في منطقة الشرق الأوسط التي تعتبرها من أكبر أسواقها. وتنوي الشركة تقديم محفظة واسعة متكاملة من هذه الأجهزة بأسعار متنوعة وبوظائف مهمة وضرورية أثناء التنقل، آخذة في الاعتبار أن نحو 40 في المئة من الأجهزة المحمولة ستكون في العام 2012 ضمن فئة الجهاز المساعد الرقمي Personal Digital Assistant (PDA).

يقول مدير التسويق العالمي في شركة i-mate روبن بولر: "إن سوق الشرق الأوسط هي من الأكبر لدى الشركة، وتشهد إقبالا كبيرا على الأجهزة العاملة بنظام "ويندوز موبايل"، خصوصا على أجهزتنا التي تتمتع بشعبية كبيرة. وتتواجد i-mate منذ نحو 5 سنوات في هذه المنطقة التي تسجل درجة عالية من التبني المبكر للأجهزة عالية التقنية التي تشمل الهواتف الذكية والأجهزة متعددة الوظائف والتطبيقات المتقدمة التي تشملها برامج "ويندوز موبايل".

وتؤمن i-mate من خلال أجهزتها تجربة اتصالات فريدة وواسعة، ليس فقط في مجال الرسائل النصية، بل البريد الإلكتروني "push email" أيضاً، مع إمكانية استخدام برامج معلوماتية عدة مثل "word" و "excel" وغيرها. ويقول بولر: "تستهدف الشركة العملاء الذين يحتاجون إلى هذه الوظائف أثناء تنقلهم، وهي تركز تجزيئهم من الجهاز نفسه عبر البوابة الإلكترونية "club imate" المخصصة للملكي أجهزة i-mate التي تقدم الدعم التقني على مدار الساعة، وبلغت عدة، إلى جانب البرمجيات المخصصة والتطبيقات، الأنظم، وتزليل واستخدام التطبيقات المختلفة مثل تطبيقات الأمن ومشاركة الملفات. هذا إضافة إلى خدمة "i-mate Suite" وهي عبارة عن مجموعة من البرمجيات تساعد الشركات والأفراد على مستخدمي أنظمة "ويندوز موبايل" على إدارة بياناتهم وأجهزتهم والتحكم بها بشكل آمن. ويبحث بولر إلى أن الشركة تركز على شريحة رجال الأعمال والمحترفين، إلا أنها تتوجه حالياً إلى شرائح مختلفة من

الأجهزة الجديدة من مستوى التوازن في الاستخدام بين العمل والترفيه، عبر تزويد رجال الأعمال والمحترفين بجميع مزاي نظام "مايكروسوفت ويندوز موبايل" في أجهزة ملائمة للجيب، ويتميز الجهازان الجديدان بقوة التحمل وبأذنية التصميم، ويقدمان وسائل جديدة للبقاء على اتصال والقدرة على الوصول إلى المعلومات أثناء التنقل.

كما وسعت i-mate مجموعة منتجاتها في الشرق الأوسط، بإطلاق جهاز إطر الصور الرقمية اللاسلكي "مومنتو"، وهو يمتاز بواجهة من أوضح شاشات الكريستال السائل الموجودة في السوق. ويسمى "مومنتو" للمستخدمين بعرض الصور الرقمية المنقولة من كمبيوتراتهم الشخصية وأجهزة الهواتف النقالة، أو إظهارها مباشرة من بطاقة الذاكرة الخاصة بالكاميرا الرقمية، وإرسال الصور الجديدة فوراً عن طريق خدمة Momento Live عبر الإنترنت. يذكر أن جهاز "مومنتو" معتمد للعمل مع نظام تشغيل "ويندوز فيستا"، وهو متوافق مع "ويندوز إكس بي"، ويتضمن تقنية "أي-فاي" إضافة إلى الحصول على مرونة وقابلية الحركة، إضافة إلى سهولة الإعداد، والعدلات العالية لنقل البيانات.

ويفضل موقعها كمشرك ذهبي معتمد لـ "مايكروسوفت"، توفر i-mate لزبائنها أفضل الإكانات والخبرات التقنية في الأعمال كما التسلي، ويشرح بولر قائلاً: "كوننا شركة مرموقة لها مباشرة من "مايكروسوفت" نتميز بشفافية مباشرة إلى هذه الشركة لتطوير طريقة واتجاهات برنامج "ويندوز موبايل". وبعبارة ذلك فرصة للعمل مع الطرفين فيها لتقديم الأفضل، بما يتناسب مع أجهزتنا وبالتالي توفر الأفضل والأنسب لمعاملتنا. ■

المستخدمين بناءً على الوظائف والخصائص التي يفضلون، وتعتبر الأجهزة الجديدة التي تطلقها i-mate مثالاً مهماً على ذلك. ويوضح بولر ستراتيجية الشركة قائلاً: "نركز في كل سوق ندخل إليها على المؤسسات الكبيرة "B2B customer based enterprise" ونطلق منها إلى باقي السوق، فبنينا علامتنا التجارية من خلال تأمين تغطية كاملة من محفظة الأجهزة التي نقدمها، ونحن نتحدث مع الشركات في عدد من القطاعات لمساعدة موظفيها على العمل أثناء تنقلهم كما لو أنهم على مكائهم، وبمعنى آخر توسعة الشبكة المحلية LAN إلى أجهزتهم. وتتميز أجهزتنا بأداء عالية التقنية والوظيفية ومصممة بطرق راحة ومطروحة بأسعار معقولة جداً.

ويضيف: "بما أننا شركة متوسطة الحجم نسبياً في سوق كبيرة جداً يجب أن نشترك من ثامن خدمة نهم معتمدة لن نستخدم أجهزتنا مثل خدمة الضمانة الدولية "global warranty" التي تزودها للمستخدمين في كافة أنحاء أوروبا، إلى جانب تطبيقات مصممة لتسهيل حياة المستخدم. وتكمن ميزتنا التنافسية في القيمة المضافة التي تزودها لعملائنا مستخدمي أجهزتنا، ونحن نستثمر الكثير من الوقت معهم للثأكد من حصولهم على خدمات تتناسب مع احتياجاتهم".

أجهزة جديدة

وكانت i-mate أطلقت، مؤخراً، جهازين جديدين من الفئة المتوسطة للبراهمين بالوصول على جميع مزاي الأجهزة العاملة بنظام "ويندوز موبايل" لكن بسعر أقل، وهما i-mate SPL و i-mate JAQ، وستزيد هذه

First World Travel and Tourism Exchange

AWTTE

2007

BEIRUT, LEBANON

VENTURE VIA
HOSPITALITY

United Arab Emirates

Lebanese Ministry of Tourism

World Progress Interaction

Hospitable Environment

World of Travel Networks

Organized By



Lebanese
Ministry
of Tourism

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group



Official Carrier



Official Magazine



Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Lebanon PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206

United Arab Emirates PO Box: 55034 Dubai Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

E-mail: awtte@iktissad.com www.iktissad.com

WWW.AWTTE.COM

شبكات المعلومات في السعودية:

التنافس بين
توفير المعلومة وحمايتها

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

"أمن شبكات المعلومات" هاجس جديد يسجل انتشاراً في كافة قطاعات الأعمال، لاسيما الحساسة منها. هل يحذر ذلك من مرونة أداء الشبكات؟ وكيف نجحت الشركات العالمية في تحويله إلى فرص استثمارية؟ علماً أنّ سوق تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية يشهد نمواً سريعاً، وتشكل البرمجيات جزءاً لا يُستهان به من السوق.

إلى إدارة تحديات ومخاطر تقنية المعلومات، ولكنتنا في الوقت فيه نركز على الحد من التعقيدات ضمن البنية التحتية المعلوماتية.

متاباً، إحدى أبرز المشاكل التي تواجهها التقنية في السعودية تكمن في سعيها إلى استقطاب أفضل العناصر من دون التركيز على كيفية تنافسها مع بعضها البعض، وابعاً "بين النقص في التنظيم والإختراق الذي يشهده المنظومة للمعلوماتية، سواء كان إختراقاً داخلياً أو خارجياً". ويشدد جمعة على "أهمية ذلك في قطاعات حساسة على غرار المصارف التي تعتمد على تقنية المعلومات بشكل متزايد لإتمام كافة عملياتها". ويقول: "يكن دورنا في خلق التنافس ضمن الشبكة الواحدة والتنظيم المركزي وتوفير كافة عناصر الحماية لهذه الشبكات بالتزامن مع الحد من التعقيدات التقنية".

وما ينطبق على القطاع الخاص ينطبق على القطاعات الحكومية. ويشير جمعة إلى أنّ الأرقام العالمية تظهر أنّ 25 في المئة من الإختراقات للمنظومات الإلكترونية تحصل في القطاعات الحكومية. وفي هذا السياق، تبرز أهمية قطاع الغاز والطاقة في السعودية وجعل دول الشرق الأوسط، لذلك قامت الشركة بتخصيص فريق عمل يهتم بمعالجة الإختراقات في هذا القطاع تحدياً.

وكانت Symantec قد كشفت مؤخراً عن حزمة "سيمانتك كونترول كومبلاينس" (Symantec Control Compliance) المصممة لتلبية احتياجات الدوائر الحكومية وسواها من القطاعات ولتعزيز الكفاءة في المؤسسات وتخفيض تكاليف البنى التحتية لتكنولوجيا المعلومات.

وتساهم حزمة "سيمانتك كونترول كومبلاينس" في حماية الأصول وللمعلومات المهمة من خلال التحكم الأوتوماتيكي بتطبيقات تكنولوجيا المعلومات والتقييم وإصدار التقارير. كما تتيح هذه الحلول تحسين ستراتيجيات الحماية وتلبية لاحتياجات عمليات التدقيق للمنظمة.

ويركز جمعة على "التزام الشركة بتطبيق المواصفات العالمية والإلتزام بشروطها، لاسيما منها المواصفات الأوروبية والأميركية. ويتيح ذلك مرونة التواصل بين القطاعات السعودية ونظيرتها الأوروبية والأميركية وغيرها من القطاعات العالمية".

وحول خطط Symantec الاستراتيجية للمرحلة المقبلة، يكشف جمعة أنّها تكمن في التركيز على القطاع المصرفي، قطاع الغاز والطاقة، القطاعات الحكومية، وقطاع الاتصالات، من خلال فرق متخصصة في كلّ من هذه القطاعات. ■



علي جمعة



جاك جوروكس

Edge للشبكات التي تمكّن إزالة الدخالية من تحقيق للنفعة من خلال نظام شبكات الدفاع مستخدمة تقنية تتبّع التهديدات والاستجابة بشكل أي للقضاء على مجرمي الإنترنت". ويشير جوروكس إلى أنّ 25 في المئة من دخل الشركة يستثمر في الأبحاث، وذلك حرصاً على ابتكار حلول تقنية وحلول سلكية ولاسلكية لتتطلبها الشركات في تطوير أعمالها.

تنظيم وإختراق..

في المقابل، يشدد علي جمعة، المدير العام في شركة "سيمانتك المحدودة" - Symantec - للمملكة العربية السعودية، للتخصصية بحماية المعلومات وتطبيقات الإنترنت، على أهمية التوازن بين عرض المعلومات وتبادلها من جهة وحمايتها من جهة أخرى، بحيث لا تعوق الواحدة منها أداء الأخرى. ويقول: "نعمل دائماً على تطوير ستراتيجيات وخطط تهديد

يعتبر المدير العام للأسواق الناشئة في شركة ProCurve Networking By HP، جاك جوروكس أنّ السوق السعودية "أهم أسواقنا ضمن الأسواق الناشئة". وتقع في صلب خططنا الاستثمارية للشرق الأوسط في السنوات الثلاث المقبلة. وستركز هذه الخطط على الموارد البشرية في الدرجة الأولى".

ويقول: "إضافة إلى الأهمية القصوى التي تحظى بها ضمن رزمة نشاطنا، بشكل توفير الأمان لشبكات المعلومات ميزة أساسية تستقطب معظم استثماراتنا؛ كما تشكل المانة الأساسية لقسم الأبحاث والتطوير في شركة HP". لكنه يشدد في المقابل على أنّ ذلك "لن يؤثر على الرونة المطلوبة لأداء هذه الشركات". كذلك توجّه الشركة أحدث نجاحاتها في السعودية من خلال وحدة مكافحة جرائم الإنترنت، وذلك باستخدام تقنية Adaptive

بانوراما الاتصالات

وتوقع التقرير أن يشهد قطاع الاتصالات السعودي أداءً جيئاً ونمواً مرتفعاً خلال الفترة المقبلة، مدعوماً بنمو اقتصادي ونمو في عدد السكان، وانخفاض معدلات النفاد في جميع قطاعات الاتصالات مقارنة ببلدان مجلس التعاون الخليجي، وبلغ عدد مشتركي الهاتف النقال في السعودية نهاية العام 2006 نحو 19,6 مليون مشترك، بمعدل نفاد 82 في المئة، وبلغ عدد مشتركي الخطوط الخليطة 3,9 ملايين، بمعدل نفاد 16,7 في المئة، وبلغ معدل نفاد الإنترنت 20 في المئة.

الإمارات



يوسف السيد

وقّعت شركة الاتصالات الفضائية العربية اتحافية تسهيلات قرض مشترك بمبلغ 125 مليون دولار، وتبلغ عدد التسهيلات 5 أعوام، وقام قسم الأعمال المصرفية الاستثمارية في "بنك الإمارات" و"الإمارات للخدمات المالية" بترتيب الائتمانية، ومعاون مجتمعين كمضامين رئيسيين مطوّرين ومعيّرين، بفانتر التسهيلات، وهنم المخطّون الرئيسيون والبنوك للمشراكة في القرض كلاً من "بنك الإمارات، بنك دبي التجاري، بنك الاتحاد الوطني وبنك آي. إن. جي". وسيكون بنك الإمارات وكيلاً للتسهيلات التي ستحل محل قرض انتقاله مدته 6 أشهر.

وركب الرئيس التنفيذي لشركة "الرياض" يوسف السيد بتوقيع الاتفاقية، قائلاً: "اتصمت تسهيلات هذا القرض للمشترك بشكل ناجح مع مجموعة مميزة من البنوك التي تُشار أعمالها في دولة الإمارات وجهات الإقراض العالمية، ويُعدّ هذا دليلاً قوياً على الثقة التي تضعها الأسواق المالية الإقليمية في نجاح شركة "الرياض" واستراتيجياتها المستقبلية.

قطر

أعلنت شركة اتصالات قطر "كيوتل" أنّ جزءاً من مبلغ صفقة استحواد 51 في المئة من رأس مال الشركة الوطنية للاتصالات النّقالة "الوطنية" الذي كان محتجزاً ضماناً للوفاء بشروط الاتفاق، قد تم دفعه لحصلة المجموعة الاستثمارية التي تقودها شركة مشاريع الكويت القابضة "كبيكو". يذكر أنّ اتفاق "كيوتل" مع مجموعة "كبيكو" اشتمل على ضمانات تتعلق بالتزامات "الوطنية" وبنائها المحتملة، ومنها ما يتعلق بتصفية شركة في العراق.

عمان



محمد الوهبي

يقول مصدر في شركة "ورلدكول" الباكستانية للاتصالات أنّ الشركة العمانية للاتصالات "عمانتل" وافقت على شراء حصة الأغلبية فيها، في صفقة تقول مصانبر من قطاع الاتصالات أنّ قيمتها قد تزيد على 171 مليون دولار. وإذا اكتملت هذه الخطوة بنجاح، تُطلق "عمانتل" عملياً أولى استثمارات القطاعية في قطاع الاتصالات النّقالة، بعد خسارتها احتكار خدمات النّقال في عُمان العام 2005. وكان الرئيس التنفيذي لشركة "عمانتل" محمد الوهبي قد قال مؤخراً أنّ شركته تدرس فرص استكمال حصة أغلبية في شركة اتصالات في باكستان، من دون تكمّل اسم الشركة. وعلى الرغم من عدم توافر تفاصيل رسمية حول قيمة الصفقة، إلا أنّ مصانبر في قطاع الاتصالات العماني قالت إنّ "عمانتل" قد تشتري ما يصل إلى 76 في المئة من "ورلدكول".

السعودية

دعا رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية محمد الجاسر الجهات التمويلية من بنوك محلية وشركات عالمية إلى تمويل الشركة بمبلغ 5,7 مليارات ريال (نحو 1,5 مليار دولار) لتغطية 50 في المئة من قيمة صفقة الاستحواد على 25 في المئة من شركة "ماكسيس" الماليزية، من أصل 11,4 مليار ريال (3 مليارات دولار). مشيراً إلى أنّ الـ 50 في المئة للتغطية، سيتم تمويلها ذاتياً من قبل شركة الاتصالات السعودية، وأضاف الجاسر أنّ هذه الصفقة تعتبر خطوة كبرى نحو التوسع خارج السوق المحلية، حيث اتفقت شركة الاتصالات السعودية مع الملك الرشيديين في شركة "ماكسيس" للدخول في شركة استراتيجية. مضيفاً أنّ هذه الصفقة تشكل خطوة مهمة للشركة في سعيها لأن تكون إحدى الشركات المؤثرة على المستوى الدولي في قطاع الاتصالات، لأنّها ستتيح الوصول إلى أسواق يزيد تعداد سكانها على 1,4 مليار نسمة، وتُعدّ الأسرع نمواً بقطاع الاتصالات في العالم.

من جهة أخرى، كشف تقرير أصدرته مجموعة "هيرمس" مؤخراً عن نتائج ملغية في قطاع الاتصالات السعودي، حيث أظهر التقرير أنّ حجم الإنفاق على خدمات الاتصالات في السعودية بلغ نحو 10,6 مليارات دولار العام 2006، ما يُعدّ أعلى مستوى إنفاق في منطقة الشرق الأوسط. كما ذكر التقرير أنّ نصيب الفرد من الإنفاق على الاتصالات بلغ 442 دولاراً، في حين أنّ للتوسط السنوي في المنطقة بلغ 512 دولاراً، ويصل إلى نحو 1152 دولاراً في الإمارات، و1147 دولاراً في الكويت، و1110 دولاراً في قطر، و818 دولاراً في البحرين.

دراسة لـ "أم تي سي"

حول دور الاتصالات المتقنة خلال الحرب على لبنان



د. سعد الدباس

كشفت شركة "أم تي سي" عن نتائج دراسة أجرتها مؤخراً حول دور الاتصالات في الأزمات بعنوان: "الاتصالات المتقنة: شعب تحت الحصار"، وذلك أثناء مشاركتها في مؤتمر اتصالات في بريطانيا. وأوضحت الدراسة من خلال نموذج الحرب التي شُنت على لبنان في يوليو 2006، أن خدمات الاتصالات المتقنة تمتك دوراً مهماً في ضمان استمرار التواصل بين أفراد المجتمع طوال فترة الحرب.

وأوضحت الدراسة، التي أعدتها "أم تي سي" بالتعاون مع جهات عالمية متخصصة في الأبحاث السوفية ومنها شركة "نيلسن" العالمية، أن تكنولوجيا الرسائل القصيرة (SMS) مكنت السكان أثناء الحرب من التواصل المستمر ونشر المعلومات والأخبار. وكشفت أن معدل استخدام تكنولوجيا الرسائل القصيرة خلال فترة الحرب تعددت إلى 2500 مرة عن الأيام العادية.

وفي تعليق على نتائج الدراسة، يقول الرئيس التنفيذي لمجموعة "أم تي سي"، د. سعد الدباس: "صحيح أن توافر خدمات الاتصالات المتقنة بات يُنظر إليه على اعتباره أمراً مسلماً به في مناطق كثيرة حول العالم، لكن دواستنا البحثية حول الحرب التي شهدها لبنان توضح أن الاتصالات المتقنة للنماسة تستطيع أن تتيح وتقدم نوعاً من الإغاثة الفورية والفعالة في الظروف الطارئة".

"أيسر" توفّع عقداً مع الخطوط الجوية التونسية



محمد عليبي

وقعت "أيسر" للتخصّص في تزويد أجهزة الكمبيوتر في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، صفقة لتزويد الخطوط الجوية التونسية بأجهزة كمبيوتر مكتبية متطورة من إنتاجها.

وتلتزم "أيسر"، حسب العقد، بتزويد نحو 500 وحدة متطورة من أجهزة "فيريتون" المكتبية لشركة الطيران بذلك.

تصافق الشركة المصنعة للتقنية على وجودها القوي في تونس. وفي المناسبة يقول مدير مبيعات "أيسر" -كمبيوتر- في تونس وشمال أفريقيا وغربها محمد هليلي: "تمثل هذه الاتفاقية محطة مهمة أخرى بالنسبة لشركة "أيسر"، لأنها تعكس قوتها كعلامة تجارية في صناعة الطيران في المنطقة".

"الكاتيل - لوسنت"

مركز ريادي في مجال الاتصالات السريعة

قالت مصادر شركة "الكاتيل - لوسنت" أن مؤسسة "ديل أورو"، المتخصصة في تحليل تطورات قطاع الاتصالات العالمي، أكدت في تقرير نشرته مؤخراً "استمرار" "الكاتيل - لوسنت" في تبوؤ مركز ريادي في مبيعات الاتصالات الرقمية DSL و IP و DSLAM للمبينة على بروتوكول الإنترنت في نهاية الربع الأول من العام 2007.

وتستحوذ "الكاتيل - لوسنت" على حصة سوقية تراكمة قدرها 26 في المئة، وتحتل مركز الريادة في سوق IP DSLAM للربع الثاني على التوالي.

"شارب" تعرض من لبنان

ستراتيجيتها في العالم

عرضت شركة "شارب" في مؤتمر صحفي عقده في لبنان مؤخراً، ستراتيجيتها في العالم وحضورها للتقاني في الشرق الأوسط، إضافة إلى عرض لتكنولوجيا الشركة الجديدة. حضر المؤتمر الصحفي المدير الإداري لشركة "شارب" في الشرق الأوسط توميو إيزوغاي ومدير قسم الأجهزة الإلكترونية دايوسوكي كيشيغامي ورئيس شركة "جنكو" وكيل "شارب" في لبنان أنطوان دباس. وتحدث في المؤتمر ممثلو شركة "جنكو" عن أعمالهم ومسابقيهم الملامة خططهم التسويقية مع التطورات الحاصلة في كل منتجات "شارب".

ميلاد جبور عضواً

في مجلس إدارة "سات باث" الأميركية



ميلاد جبور

في خطوة تعتبر الأولى من نوعها، تم تعيين رئيس شركة "سات باث" الشرق الأوسط ميلاد جبور عضواً في مجلس إدارة المجموعة الأميركية لنظم الاتصالات الفضائية، والتي تعتبر من الشركات الرائدة في هذا القطاع على الصعيد العالمي. وتعليقاً على ذلك، يقول جبور: "بداية لا بد من شكر مجموعة "سات باث" على لفتتها، التي توشح إلى النجاح الذي حققته شركة "سات باث" الشرق الأوسط". وتتملك مجموعة "سات باث" خبرات متراكمة على مدى 40 عاماً في مجال الاتصالات بواسطة الأقمار الاصطناعية.

أما شركة "سات باث" ميلين إيسيت فقد تأسست منذ 4 أعوام، وتتخذ من منطقة جبل علي في دبي مركزاً لعملياتها. كما أن رئيس الشركة ميلاد جبور يرأس أيضاً شركة GENIUS للتخصص في تسويق ملحقات الكمبيوتر في الشرق الأوسط وأفريقيا، وشركة GENIUS SOFT المتخصصة في البرامج.

اتفاقية تعاون بين "مايكروسوفت" والمؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة في أبوظبي



خلال التوقيع على اتفاقية التعاون

أعلنت المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة عن توقيعها لاتفاقية تعاون مع شركة مايكروسوفت، لتحديث وتطوير أنظمتها وبرامجها المعلوماتية، واستقدام أحدث

التقنيات والأنظمة المتطورة في كافة مجالات عملها.

وقال الرئيس التنفيذي بالوكالة للمؤسسة جابر الخليلي إن هذه الاتفاقية ستتيح للموظفين في المؤسسة وفي كافة المصانع في مدينة أبو ظبي الصناعية تعزيز قدراتهم الإنتاجية والاستفادة من نظام "مايكروسوفت أوفيس" بالشكل الأمثل من خلال برنامج الاستخدام النزلي، الذي يتيح لهم استخدام التطبيقات الرئيسية من منازلهم.

وأكد المدير الاقليمي في شركة مايكروسوفت، قطاع كبار العملاء والشركاء، ياسر زين الدين أن هذه الاتفاقية والاتفاقيات السابقة التي وقعتها "مايكروسوفت" مع "المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة" ستساعد في خلق تعاون أفضل لما فيه مصلحة الجانبين وما يؤدي إلى الاستفادة من كل التطورات التكنولوجية لتحديث كافة برامج المؤسسة. وأشار إلى أن هذه الاتفاقية تمثل خطوة مهمة بين "المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية المتخصصة" وشركة مايكروسوفت، وهي تعكس أهمية التوجه نحو أحدث التقنيات والأنظمة المتطورة في كافة المجالات، وتعدّ مثالا للمؤسسات الأخرى.

"برافو" تستثمر 186 مليون دولار في قطاع الاتصالات السعودي



زياد شطاره

قال الرئيس التنفيذي لشركة "برافو" المتخصصة في قطاع الاتصالات زياد شطاره إن حجم استثمارات الشركة في المملكة العربية السعودية يقدر بنحو 700 مليون ريال (نحو 186 مليون دولار)، لافتاً إلى أن الشركة تقدم خدماتها إلى

مليون موظف تقريباً في قطاع الأعمال السعودي، وتتمثل هذه الاستثمارات ببناء شبكة اتصالات، إضافة إلى الاستثمارات التشغيلية.

وأوضح شطاره، في مؤتمر صحفي عقده مؤخراً في الرياض، أن الشركة وفرت لنحو 10 آلاف شركة سعودية خدمة الاتصال الفوري وبأسعار محددة شهرياً، مضيفاً أن الشركة تنظم إلى زيادة القدرة الاستيعابية لشبكاتها. وعن إمكانية طرح "برافو" للإكتتاب العام، قال شطاره أن شركات الاتصالات اللاسلكية تعمل على أساس عقد "بناء، تشغيل، إعانة ملكية" ويعد مرور 15 سنة سيتم تسليمها لشركة الاتصالات السعودية، معتبراً تحويل الشركة إلى مساهمة عامة، غير وارد، وأشار إلى أن الشركة تتطلع قريباً إلى توسعة تغطية الشبكة لتشمل 95 في المئة من قطاع الأعمال في السعودية.

أعلنت "مايتل" عن نشر "Better homes" حولها للاتصالات عبر بروتوكولات الإنترنت، في مكاتبها للوزعة في كافة أنحاء الإمارات، بينما مزود حلول مايتل النحبي "NetExpress".

وقال مدير عام "مايتل" في منطقة الخليج هشام العميري، "تعتبر Better Homes رائدة في مجال إدارة العقارات ونحن سنساعدها على تعزيز التنافسية في السوق عبر تنفيذ رؤيتها ببناء ونشر حلول الاتصالات المعتمدة على بروتوكولات الإنترنت، وستنشر حلول مايتل NN3300 للكتب الرئيسي للشركة ومكاتبها الفرعية وستضم تطبيقات ذات قيمة مضافة تشمل قنوات مراكز الاتصالات وحلولاً للموظفين العاملين عن بعد".

وتعمل Better Homes في مجال العقارات في الإمارات لأكثر من 20 عاماً وهي متخصصة في بيع وتأجير وإدارة للممتلكات، وبفضل الفورة العقارية التي شهدت نموها على مدى السنوات الأخيرة للناضية توسعت الشركة بمعدل 4 مكاتب سنوياً بدءاً بثلاثة مكاتب في العام 2003.

ونتيجة هذا النمو أقرت الشركة ضرورة استبدال نظام الاتصالات التقليدي بتكنولوجيا اتصالات متطورة من "مايتل" لواجهة حجم الاتصالات الضخم الذي تنقلها يومياً.

Better Homes

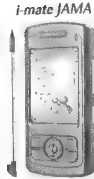
تنشر حلول "مايتل"



Better Homes تستخدم حلول مايتل

الشركات. مع الإشارة إلى أن الشركة نجحت في زيادة نسبة مستخدمي طابعاتها في قطاع البنوك والشركات ليصل إلى 75 في المئة.

"i-mate" جهاز "جما"



أطلقت "i-mate" جهاز "JAMA" للراغبين كمبيوترات الجيب الشخصية. يوفر الجهاز مزايا الاتصالات النفاذة السهلة والمباشرة من دون الإرباك للمصاحب للتقنيات المعقدة. ويجمع الجهاز، الفني بوظائف ويندوز موبايل، بين سهولة الاستخدام وتصميم ممتاز بخفة الوزن وصغر الحجم، كما يضم برنامج الرسائل الفوري (IM) للتواصل الدائم أثناء التنقل.

ويمتاز "جما" أيضاً بشكله الجذاب والأنيق ويقدم تجربة غنية بالوسائل المتعددة بفضل شاشة اللمس عالية الجودة بقياس 2.4 بوصة لتسهيل التصفّح، مع كاميرا رقمية دقتها 2 ميجابكسل. وهو مزوّد بالوصول الخاص من نظام التشغيل "ويندوز موبايل" لكمبيوترات الجيب، ما يعطي المستخدم المزايا ذاتها التي اعتادها في تطبيقات Microsoft Office Mobile، مثل الإصدارات الخفيفة من برامج Excel و Word و PowerPoint و Internet Explorer. Mobile، بالإضافة إلى تقنية دفع البريد الإلكتروني من خلال البرنامج Outlook Mobile، و Media Player 10 Mobile.

"آل جي"

تعزيز مبيعات تقنية الربط الشبكي المنزلي

تسهيل الحياة مع "هوم نت"



توقّعت شركة "آل جي" الإلكترونيكس أن تحقق حجم عائدات كبير من مبيعاتها الخاصة بتقنية الشبكة المنزلية الذكية "هوم نت" في قطاع الضيافة بالمنطقة مع نهاية العام الحالي. وتقوم تقنية "آل جي" "HomNet" بربط الأفراد بمنزلهم باستخدام مجموعة متنوعة من الأجهزة والتقنيات، بما فيها أجهزة التلفاز، الإنترنت، الهواتف النقالة. كما توفر أسلوب حياة أكثر راحة وأماناً. وتتويج "آل جي"، من خلال شركائها مع شركات الأنظمة المدمجة في المنطقة، عرض الاستخدامات العديدة لنفسها الخاص بالربط الشبكي المنزلي لقطاع الضيافة. وتقوم تقنية "آل جي" "هوم نت" بدمج 3 حلول في حزمة واحدة شاملة هي، "Community Portal"، "Home Entertainment"، "Home Management"، "Home Tasking"، "Home Communication"، "Home Safety" و "Community Management".

وكانت "آل جي" قد وقّعت مؤخراً عقوداً بقيمة 30 مليون درهم مع شركتي "ساغن وون"، و"باندا أند رويال ماوس" لتجهيز أكثر من 1200 منزل في الإمارات بحلول عام 2007 ومصممة خصيصاً وفقاً لاحتياجاتها.

"كوداك"

مختبر صور الخاص



"مختبر صور الخاص" من "كوداك"

طرحت "كوداك" مؤخراً الجيل الثاني من أكشاك "كوداك" للصورة، التي توفر للمستخدم إمكانية طباعة الصور بمجرد دونه في ثوان معدودة. وأطلقت "كوداك" على هذه الأكشاك الجديدة تسمية "مختبر صور الخاص" نظراً لسهولة طباعة الصور بخصخصة تامة ويجوده اتباع تعليمات بسيطة من خلال شاشة تعمل باللمس، كما تفسح المجال للمستخدم لإضافة الأطر والنصوص على الصور وطباعتها على ورق "كوداك" عالي النوعية.

"تجاري"

بوابة إلكترونية لشركات المنطقة الحرة



من اليمين: سامية العمري، المدير العام لهيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة، وعمر حمادي

أبومت "تجاري" اتفاقية شراكة مع هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة من أجل إطلاق بوابة إلكترونية متخصصة توفر للشركات العاملة في المنطقة الحرة حزمة شاملة ومتكاملة من خدمات التجارة الإلكترونية.

وستقيم البوابة الإلكترونية مجتمعاً إلكترونياً متكاملاً يستفيد منه نحو 3 آلاف شركة عمالية عاملة في المنطقة الحرة في رأس الخيمة، تنحى للأعضاء فيها فرصة التبادل التجاري مع الشركات الأخرى العاملة في المنطقة الحرة، إضافة إلى كافة الأعضاء في شبكة "تجاري"، كما ستوفر هذه البوابة للشركات فرصة عرض منتجاتها وخدماتها أمام الشركات العمالية.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ "تجاري" عمر حمادي: "تعدّ البوابة الإلكترونية المرتقبة امتداداً للخدمات والمنتجات التي توفرها هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة للمستثمرين، كما تتيح الخدمات الإلكترونية التي ستوفرها بعداً إضافياً للخدمات ذات المعايير العالمية التي دأبت المنطقة الحرة في رأس الخيمة على توفيرها لعملائها".

"كيسمارك"

طابعات لاسلكية جديدة

أطلقت "كيسمارك" ثلاث طابعات لاسلكية جديدة في أسواق الشرق الأوسط لتسهيل بيئة الأعمال. وتتمتع هذه الطابعات بسهولة الاستخدام وبمستويات عالية الجودة، مثل الطباعة على الوجهين. وتعدّ حلول "كيسمارك" الخاصة بالطباعة من أكثر الحلول سهولة ومرونة بالنسبة للمستخدمين من المنزل أو من أصحاب



طارق سلطان

رئيساً لإيرادات الشركة.

وكانت ملامح استراتيجية العمل الجديدة في الشركة بدأت تظهر العام الماضي من خلال الاستحواذ على 3 شركات متخصصة في الخدمات اللوجيستية هي: "جولوجيستيكس"، "ترانس-لينك" و"ترانسوشيفت" للشحن. واستكملت الشركة خطتها هذا العام من خلال الاستحواذ على 4 شركات جديدة، هي: - "ليدر غروب"، وهي شركة مصرية متخصصة في مجال الشحن، وتزود بشبكة من العلاقات مع شركات النفط والغاز والشركات التجارية التي تقدم خدماتها من وإلى أوروبا وأمريكا والشرق الأقصى. - "جوانجزو وروانغتونغ" في الصين، المتخصصة في الشحن عبر المحيطات عن طريق إقليم جوانجزو وهو جنوب الصين. وستمكن صفقة الاستحواذ هذه شركة "أجيليتي" من التواجد في السوق الصينية من خلال 14 مكتباً. ومن المتوقع أن ترفع "أجيليتي" حجم استثماراتها في السوق الصينية من خلال شركتها الجديدة عبر توسيع مروح نشاطها لنطاق خدمات الشحن الجوي وتقديم الحلول اللوجيستية لعملائها في جنوب الصين. وكانت "أجيليتي" وقعت اتفاقية لشراء شركة "بان أرويت" التي تتخذ من أستراليا مقراً لها، وشركة "آي. بي. إنترناشيونال" ومقرها نيوزيلندا، وشركة "آي. بي. إنترناشيونال" من أبرز الشركات المتخصصة في مجال خدمات النقل، وتلك عدد من المكاتب التي تقدم من خلالها خدماتها لعملاء في قطاع التعدين في أستراليا ونيوزيلندا. كما تخدم لعملاء في قطاعات مختلفة في أستراليا ونيوزيلندا. ■

"أجيليتي" الكويتية تعزز هويتها العالمية

الكويت - الاقتصاد والأعمال

تقف شركة أجيليتي الكويتية على أبواب مرحلة جديدة في مسيرة توسيع هويتها العالمية. فبعد فوزها بعقد قيمته 50 مليار دولار مع وزارة الدفاع الأمريكية، نجحت في تعزيز تواجدها في بعض الأسواق والمدن الرئيسية كـ هيوستن، باريس وأمستردام. وكانت الشركة طرحت خطة عمل جديدة تعرف بـ (8 * 8) تهدف من خلالها إلى تحقيق نحو 800 مليون دولار أرباحاً صافية في العام 2008، والاستحواذ على عدد من الشركات المتخصصة، كما أنها تصب في سياق الجهود التي بذلتها قبل فترة والهادفة إلى إعادة النظر في بعض مصادر إيراداتها المالية، علماً أنه سبق للشركة أن جذبت عقد المورد الأول مع الجيش الأمريكي، وذلك لمدة سنة، والذي تتراوح قيمته بين 993 مليون دولار و2,8 مليار دولار.

مرتب لصالح شركة "أجيليتي" في مدينة هيوستن، تقع بالقرب من مطار وميناء هيوستن، من المتوقع أن تخدم هذه المنشأة قسم المشاريع اللوجيستية في الشركة للخصص بنقل معدات قطاع النفط. كما قامت "أجيليتي" باستئجار مساحة في مبنى "إيه أم بي جونز" بـ هيوستن سنتر بهدف تهيئة مركز رئيسي لها في باريس في خطوة تهدف إلى توسيع نشاطها في فرنسا. كما استأجرت مبنى "إيه أم بي فوكر" لوجيستيكس سنتر في أمستردام والذي يقع بالقرب من مطار شيبهول الذي يُعد ثالث أكبر مطار في أوروبا من حيث حجم عمليات الشحن، ويأتي حاجة الشركة كمركز للشحن الجوي والتوزيع.

إعادة هيكلة

تعكس خطة الشركة الهادفة للاستحواذ على شركات جديدة متخصصة في مجال النقل والشحن وغيرهما من الخدمات التي تكتل نشاطها الرئيسي، وتوجّهها للتواجد في أسواق جديدة تستكمل من خلالها خططها في الأسواق الحيوية، بما يتواءم مع مرحلة تحولها نحو العالمية. وبذلك تدخل الشركة مرحلة إعادة هيكلة على أن تبدأ بجني ثمار استراتيجية عملها خلال السنوات المقبلة، متوقعة تباطؤاً في نمو أرباحها خلال السنوات الخمس المقبلة، حتى يتم الانتهاء من عمليات الدمج بين بعض الوحدات والشركات التي تم الاستحواذ عليها والتي تتراقم مع توسع نحو أسواق جديدة كالصين وشرق أوروبا. وتهدف الشركة من خلال خطتها هذه إلى تقليص الاعتماد على عقود الجيش الأمريكي، والتي شكلت خلال الفترة الماضية مصدراً

شكّل العقد الذي فازت به شركة "أجيليتي" ضمن تحالف قادته ضم شركتي KBR و"فلور" الأمريكيتين، والموقع مع وزارة الدفاع الأمريكية (البنتاغون)، أبرز ملامح استراتيجية العمل الجديدة التي اعتمدتها الشركة، وذلك في إطار توجيهها نحو التحول إلى شركة عالمية متخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية للتملكة. وبلغت قيمة العقد 50 مليار دولار لمدة 10 سنوات، وتقوم الشركة بموجبه بتوفير خدماتها إلى المؤسسات والشركات الأمريكية في كافة مناطق تواجدها حول العالم، ولا يقتصر على الجيش الأمريكي في إطار تقديم الخدمات اللوجيستية والنقل وبناء وصيانة المنشآت. ويتيح العقد الجديد للحكومة الأمريكية الإفادة من خدمات "أجيليتي" في أي منطقة في العالم في حال وقوع أي أحداث استدعت تحرك المؤسسات الأمريكية بما فيها الجيش.

وأعلنت "أجيليتي" عن عقد آخر لصيانة قاعدة إسبانيا التابعة للقوات الجوية الأمريكية في أوروبا، وتصل قيمته إلى 43,6 مليون يورو، وقد فازت بهذا العقد شركة Spain AFS، وهذه الشركة هي نتاج شراكة بين "أجيليتي" وشركة "فيرست سباين سيرفيس" (FSS).

وتزامن هذه الخطوة مع إعلان الشركة عن خطة لتطوير 3 منشآت جديدة للخدمات اللوجيستية في هيوستن، أمستردام وباريس، عبر عقود وقعتها مع شركة "إيه. إم. بي. بروبورتى كورپوريشن" (AMB Property Corporation)، وكانت شركة "إيه. إم. بي." بدأت بناء منشأة على مساحة 240 ألف قدم



الشيخ طلال المبارك الصباح

النقل الجوي في الكويت مرحلة القطاع الخاص

الكويت-عاصم البعيني

يدخل قطاع الطيران في الكويت مرحلة جديدة، مواكباً الفورة التي شهدها على مستوى منطقة الخليج، والتي تجلّت في تسابق شركات الطيران لتحديث وتطوير أساطيلها، وتجلّت أولى بوادر فورة القطاع في الكويت مع إطلاق شركة طيران الجزيرة، في حين تستعد شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبيكو" لإطلاق الشركة الوطنية للطيران بعد أن انتهت من إجراءات التأسيس. وتأتي هذه التطورات في ظل مؤشرات قياسية شهدها مطار الكويت الدولي في العام 2006 حيث بلغ عدد المسافرين نحو 6 ملايين مسافر، كما تأتي في ظل توقعات المنظمة الدولية للنقل الجوي (إياتا) بزيادة عدد المسافرين في المنطقة ما بين العامين 2005 و2009 بنسبة 6,7 في المئة، وبمتوسط نمو يبلغ 5,7 في المئة، وهي تواكب مع إقرار الكويت لسياسة الأجواء المفتوحة وإقرار خطة لتطوير المطار.

طائرة إيرباص من طراز A320، وبلغت قيمة الصفقة نحو 2,4 مليار دولار. وبذلك يرتفع عدد الطائرات التي تملكها الشركة إلى 40 طائرة.

وتشكّل الشركة رحلاتها إلى أكثر من 20 وجهة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيران وشبه القارة الهندية. وهي تتخذ من الكويت وديهي محطات رئيسية لإقلاع طائراتها. وتخطط الشركة لإطلاق المزيد من الرحلات إلى كل من قبرص، ومدن صلالة ومسقط، وطهران، وشبراز، وتدرس إمكانية دخول السوق السعودية. وتواكب هذه الخطوات مع ورشة عمل وتطوير داخلية بدأت برفع رأس مالها، والاستعداد لإدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية. وكانت الشركة حققت أرباحاً صافية بلغت قيمتها 2,503 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 8,660 ملايين دولار، خلال العام الأول للتشغيل، في حين بلغت إيراداتها في تلك الفترة نحو 21,532 مليون دينار كويتي أي ما يعادل نحو 74,501 مليون دولار، وبلغت ربحية السهم 25 فلساً.

"الوطنية للطيران"

من جهتها، تستمر الشركة الوطنية للطيران، والتي تم تأسيسها في العام الماضي، في اتخاذ الخطوات لبدء التشغيل، مستندة في ذلك إلى الدعم المطلق من شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبيكو"، إلى جانب مساهمين ستراتييجيين كمجموعة شركات فؤاد الغانم التي تملك خبرة طويلة في هذا المجال من خلال شركات عدة تعمل في

اذ تعامل على أساس أنها مؤسسة حكومية وتحاسب على أنها شركة تجارية. ويوضح أن خطة تحديث الأسطول تمتد على ثلاث مراحل مترابطة تتناول جوانب عدة، وقد طُبقت المؤسسة الجانب المتعلق بخطوط التشغيل، عن طريق إعادة النظر بشكل وثيق برؤية الشركة، نظراً لأن المؤسسة ما زالت خاضعة للإشرافها.

واللافت أن تعذر تحديث أسطول الخطوط الجوية الكويتية وغيابها عن ساحة المنافسة، فتح المجال أمام القطاع الخاص للعب دور حيوي في قطاع الطيران الكويتي.

"الجزيرة" المبادرة الأولى

عكس نجاح إطلاق شركة "طيران الجزيرة" فرص الاستثمار المتوفرة في قطاع الطيران الكويتي، وبشكل إطلاقها علامة فريدة كشركة تعمل وفقاً لمفهوم الطيران منخفض التكلفة. ومنذ انطلاقها، اعتمدت "طيران الجزيرة" خطة عمل واضحة للعالم تهدف إلى تحرير 10 ملايين مسافر في العام 2010. وفي سياق النمو الذي تشهده، وقع رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي مروان مزروق بويدي عقداً مؤكداً مع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "إيرباص" لويس غالوا لشراء 30

✈ شكل العام 2003 عام التحول بالنسبة لقطاع الطيران في الكويت مع عودة الطمأنينة للمستثمرين بعد تحرير الكويت، واتخاذ العديد من الشركات الأجنبية في الكويت مقراً لأعمالها لتوفر خدماتها في السوق العراقية. وساهمت هذه العوامل في ارتفاع الطلب على خدمات الطيران، وتجلّت في خطط الشركات العاملة في الكويت والهادفة إلى تحديث وزيادة عدد أساطيلها.

"الكويتية" تحدث الأسطول

بعد سنوات عدة من التأخير، اقترت الحكومة الكويتية خطة لتحديث أسطول مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية. ومن المتوقع أن تنفق المؤسسة نحو 6 مليارات دولار على تحديث أسطولها. وتستعد المؤسسة لشراء 12 طائرة من شركة "بوينغ" طراز 787، و7 طائرات من شركة "إيرباص" من طراز A320، مع خيار شراء 7 طائرات أخرى، وبلغت قيمة الصفقة نحو 3 مليارات دولار. ومن المتوقع أن تبدأ المؤسسة في تسلم الطائرات الجديدة ما بين العامين 2009 و2014. ووقعت المؤسسة اتفاقاً مع شركة "الافكو" لتمويل شراء وتجدير الطائرات، بهدف اختصار مدة تسلم الطائرات.

وعلى الرغم من إقرار الحكومة لخطة تحديث الأسطول، ما زالت المؤسسة تدن تحت وطأة بيروقراطية القطاع العام، وتنتظر قرار تحويلها من مؤسسة عامة إلى شركة تجارية. وفي هذا السياق، يقول رئيس مجلس الإدارة الشيخ طلال المبارك الصباح: "إن المؤسسة تعاني من الزيدواجية في التعاطي،

تطوير "الكويتية"
بات ضرورة ملحة



أحمد عبد الله الرجي



أحمد فيصل الرجي

الكويت، أقرت الحكومة الكويتية خطة لتطوير المطار من خلال استثمار نحو 6 مليارات دولار في أعمال التوسعة، على أن يخصص جزء منها في تطوير مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية وتحديث أسطولها. ووفقاً للخطة الطروحة سيتم رفع القدرة الاستيعابية لمطار الكويت الدولي إلى نحو 20 مليون مسافر في العام 2011. وتأتي هذه الخطة في سياق الاستراتيجية التي وضعتها الحكومة والهادفة إلى تحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري إقليمي، كما أنها تتسجم مع سياسة الأجواء المفتوحة التي اعتمدتها الكويت. وفي هذا السياق، أقرت الحكومة الكويتية على تعديل العديد من الاتفاقيات الثنائية وكسر الاحتكار في مجال تقديم الخدمات الأرضية.

احتدام المنافسة

تتجه أنظار المهتمين بقطاع الطيران إلى المرحلة المقبلة، بعد دخول "الوطنية للطيران" حلبة المنافسة، حيث من المتوقع أن يتغير المشهد كلياً مع احتدام المنافسة، ما قد يترك أثره على أسعار التذاكر. ولذا باتت الحكومة الكويتية مطالبة أكثر من أي وقت مضى بحل أزمة "الكويتية"، خصوصاً أن حرب الأسعار ستترك الأثرها على المؤسسة أكثر من الشركات الأخرى، فالأخيرة ستدرب ديوناً في جدولها المالي. ويوضح الصباح أن المؤسسة تعمل على مستوى الخدمات التي ستلعب دوراً مهماً في المرحلة المقبلة، ومع ذلك يطالب الحكومة بضرورة توفير الدعم للمؤسسة خصوصاً أن الشركات الأخرى تتوقر لها مقومات النجاح كافة. ■

بزيادة 12 في المئة من العام 2005، في حين بلغ إجمالي عدد الرحلات التجارية نحو 50,212 ألف رحلة إقلاع وهبوط بزيادة 11 في المئة من العام 2005، وبلغ إجمالي عدد الرحلات الإضافية لشركات الطيران العاملة في الكويت 2045 رحلة، في حين بلغ إجمالي الرحلات غير التجارية 21,508 رحلات. وعلى صعيد المجمعات بلغ حجم المبيعات التقديرية لتذاكر الطيران خلال العام 2006 نحو 227.5 ألف دينار كويتي، وهي تمثل نسبة 94 في المئة من مبيعات السوق المحلية لنحو 230 مكتب سياحية وسفر لشركات الطيران العاملة في الكويت والبالغ عددها نحو 40 شركة.

وفي ما يتعلق بالحوجزات، بلغ عدد عمليات الحجز 4,035 ملايين عملية، من خلال وكلاء ونظم الحجز المركزية "لـجالييلو"، "أمايوس" و"سيابر"، وبلغت تكلفتها نحو 3.6 ملايين دينار كويتي. وكانت حصة "الكويتية" منها نحو 1.2 مليون عملية حجز، أي ما يوازي نسبة 31.9 في المئة، وحصة "طيران الإمارات"، التي حلت في المرتبة الثانية، نحو 416 ألف عملية، أي ما يوازي 10.3 في المئة، و"مصر للطيران"، التي حلت ثالثة، 338,641 عملية، بنسبة 8.4 في المئة. وجاء ترتيب أكبر 10 مدن من حيث حجم الحجزات على الشكل الآتي: القاهرة، دبي، جدة، بيروت، دمشق، يومية، لندن، نكا، مانيلا والبحرين.

تطوير المطار

أمام النمو الإضافي تشهده حركة الطيران في

**"الوطنية للطيران" تستعد للإقلاع
مستلحة بالدعم المالي والخبرة**

أوروبا، وشركة الكويت إنترناشيونال لتأجير وبيع وتملك الطائرات، وشركة مجموعة بومسبن القابضة، وشركة مجموعة حمد محمد الوزان وأولاده للتجارة العامة. وتنتمى الشركة بقاعدة مالية متينة، إذ يبلغ رأس مالها 50 مليون دينار كويتي، ما يوفر لها دفعا قويا، خصوصاً أنها تستعين بكوادر بشرية متخصصة ويرأس مجلس إدارتها أحمد فيصل الزين الذي يملك خبرة تمتد لنحو 35 عاماً. واتخذت الشركة العديد من الخطوات، بينها مفاوضات لشراء طائرات ركاب وشرح من شركة إيرباص. ومن المتوقع أن تنطلق الشركة بأسطول مكون من 15 طائرة.

"أفكو": 55 طائرة مؤكدة الطلب

تلعب شركة الأفكو للأفكار لتمويل شراء وتأجير الطائرات دوراً حيوياً في مجال تأجير الطائرات، وقد اتخذت مجلس إدارة الشركة مجموعة من الخطوات التي عززت حضورها في هذا المجال، كان آخرها إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، يدمجها في ذلك مساهمة "بيت التمويل الكويتي" بنسبة كبيرة من رأس مالها. في حين تساهم مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية بالنسبة المتبقية. وفي سياق الخطوات المتسارعة لتعزيز أسطولها، أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب أحمد عبد الله الزين نجاح الشركة في تعديل اتفاقية شراء 18 طائرة من طراز إيرباص A350. كانت تعاقبت على شرائها في شهر نوفمبر من العام 2005 بقيمة 2.9 مليار دولار، وتم استبدالها بالعدد نفسه من طائرات طراز A350WB الجديد، على أن يتم التسليم ما بين العامين 2017 و2021. ووقعت الشركة عقداً آخر لشراء 7 طائرات من طراز إيرباص A320 بقيمة 385 مليون دولار، على أن يتم تسليمها في العام 2012.

وكانت الشركة وقّعت صفقة شراء 12 طائرة عريضة من طراز 787-8 ديملاتير، مع حق شراء 6 طائرات إضافية من طراز ذات، وشراء 6 طائرات من طراز 737-800 من الجيل الجديد مع حق شراء 6 طائرات إضافية من النوع ذاته، وبلغت قيمة الصفقة نحو 3.5 مليارات دولار. وبذلك تكون الشركة رفعت عدد الطائرات المؤكدة الطلب من شركتي "إيرباص" و"بوينغ" إلى 55 طائرة على أن يبدأ تسليمها في العام 2009.

2006 عام قياسي

بلغت حركة المسافرين من وإلى الكويت خلال العام 2006 مستويات قياسية، حيث تجاوز عدد المسافرين عتبة الـ 6 ملايين،

أبو ظبي للموانئ" تختار بنك HSBC

مستشاراً مالياً لشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية

اختارت شركة أبو ظبي للموانئ بنك HSBC كمستشار مالي للشركة في ما يخص بمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في الطويلة.

وقّع الاتفاقية في المقر الرئيسي لشركة أبو ظبي للموانئ الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة أحمد سعيد الكليلي والرئيس



إمام مجتمعت الشروع

التنفيذي لبنك HSBC يوسف نصر.

وبموجب هذه الاتفاقية يقوم بنك HSBC بتقديم الاستشارات المالية إلى شركة أبو ظبي للموانئ حول الخيارات التي سيبتدئ وضعها كاستثمار في المشروع، والتي تشمل توفير معلومات عن التكلفة والتمويل حول مختلف الخطوات اللازمة لإنجاز المشروع، مع التركيز بشكل خاص على تكامل جميع العناصر مع المخطط العام له.

ويقتض هذا التعاون الباب أمام الإفادة من الخبرات العالمية ونقاط القوة لدى الجهاتين وتفعيلها من خلال توحيد وتنسيق الجهود على الصعيد العالمي، والاشتراك في تحديد أفضل الاستثمارات والأساليب المالية للمشروع.

ويعتبر الكليلي أنّ الاتفاقية خطوة خلاقة على طريق شراكة مبتكرة بين طرفين يهدفان إلى تقديم تعاون على مستوى عالمي، فالخبرة الواسعة والإمتداد العالمي لبنك HSBC يعززان ثقة شركة أبو ظبي للموانئ بأنّها تسير في الطريق الصحيح كمطور لمشروع ميناء خليفة والمنطقة الصناعية في الطويلة، ويدورها الطلعي كداعم رئيسي للتنمية الاقتصادية لإمارة أبو ظبي، وهو ما يتسجم مع خطط النمو الاقتصادي التي وضعتها حكومة أبو ظبي.

يُذكر أنّ شركة أبو ظبي للموانئ تأسست بموجب مرسوم أميري صدر في العام 2006، أسند إليها مهام إنشاء وتطوير وإدارة كافة الموانئ والبُنَى التحتية اللازمة لها في إمارة أبو ظبي، باستثناء الموانئ العسكرية وموانئ النفط والغاز.

"كارطوقو التونسية":

شهادة أوروبية لسلامة الطيران

وتاهيل شامل لفندق "كارطوقو البلاس"

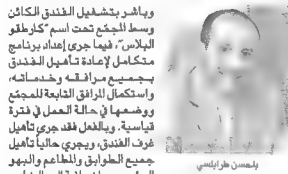
حصلت شركة كارطوقو للطيران على شهادة المواصفات الأوروبية (EASA Part 145)، التي تثبت أنّ نظام صيانة الطائرات يتوافق مع متطلبات الوكالة الأوروبية لسلامة الطيران.

وكانت "كارطوقو للطيران"، التي يرأسها رجل الأعمال التونسي بلحسن طرابلسي، بدأت منذ العام 2005، رحلة الحصول على هذه الشهادة، حيث تم رصد استثمارات كبيرة في التجهيز واختيار الموارد البشرية ذات الكفاءة والتدريب التواصل لها. وتعتبر الشركة أنّ الشهادة التي حصلت عليها هي بداية رحلة جديدة للحصول على 9 مواصفات جديدة تغطي كافة مجالات النوعية في الطيران المدني.

وتؤكد مصادر "كارطوقو" أنّ سياساتها العامة تهدف إلى توفير خدمات من نوعية عالية لمسافريها.

والمعروف أنّ الشركة تتبع لمجموعة "كارطوقو" التي تنشط في مجالات الطيران السياحي والفنادق والخدمات السياحية والصناعة والتجارة والمعلوماتية. وكان طرابلسي احتفل مؤخراً بانطلاق رحلات شركة كورال بلو للطيران، التي أسسها في مصر بمساهمات تونسية وشراكة مصرية. وهي تعمل على نقل الوفود السياحية بين أوروبا وأهم المحطات السياحية المصرية، مستفيدة من الخبرة التي توفرها لها شركة كارطوقو للطيران التونسية.

من جهة ثانية، تمك "كارطوقو" مجموعة من الفنادق الفخمة المندمجة في أهم المناطق السياحية التونسية، وتعمل تحت اسم: "فنادق كارطوقو". وكان بلحسن طرابلسي تمك مؤخراً حصّة كبيرة من مجمع البلاس الكائن في منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية،



بلحسن طرابلسي

الترفيهي ونادي الشاطئ، بحيث تكتمل المرافق الأساسية وتلك للكمل للفندق قبل نهاية الصيف، ليتمكن الفندق من تلبية الطلب الكبير على قاعاته المتميزة لتنظيم المؤتمرات والحفلات.

ويستضيف "كارطوقو البلاس" عدداً من المؤتمرات بعد عطلة الصيف أبرزها احتفالات الذكرى 20 لتحويل 7 نوفمبر وملتقى تونس الاقتصادي الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع جهات تونسية حكومية وخاصة.



طائرة كارطوقو

"بورشه" 911 GT2 الجديدة بقوة 530 حصاناً



أعلنت شركة بورشه الألمانية عن طرحها لطراز 911GT2 الجديد، في المعرض الدولي للسيارات في فرانكفورت، ويعتبر هذا الطراز الأقوى في طرازات "911"، وهو متوفر حصرياً بنظام دفع بالعجلات الخلفية وعلبة تروس يدوية من 6 نسب، يحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كلم/ساعة في غضون 3,7 ثوان فقط، وسرعة قصوى قدرها 260 كلم/ساعة، مع معدل استهلاك للوقود يبلغ 12,5 لتر/100 كلم. يركز محرك "911 GT2" على محرك "يوكسر" من 6 إسطوانات وسعة 3,6 لترات والمتوفر في "911 توربو". أما قوة المحرك فتبلغ 530 حصاناً عند 6,500 دورة في الدقيقة، وعزم دورانه الأقصى يصل إلى 680 نيوتن/ متر عند ما بين 2,200 و4,500 دورة في الدقيقة.

من مركب الهياكل الكربون والسيراميك الذي يعمل على توفير ثبات كبير لقوة التوجيه العالية. تشمل التجهيزات القياسية الإضافية أيضاً نظام المكشّفات ذو التحكم الإلكتروني (نظام بورشه للتعليق الفعال) (PASM)، وعجلات كبيرة 19 بوصة من معدن خفيف الوزن، وستوفر "911 GT2" الجديدة للعملاء ابتداءً من شهر نوفمبر 2007.

يستخدم طراز "911 GT2" الجديد تجهيز قياسي نظام مكابح "بورشه" من السيراميك المركب (PCCB) بأقراص مكابح مصنوعة

مبيعات لاند روفر تنمو بمعدل 8 في المئة

بلغت مبيعات لاند روفر في النصف الأول من العام الحالي 108874 سيارة، بنمو نسبته 8 في المئة عن مبيعات الفترة نفسها من العام الماضي، ويعد هذا الإنجاز أفضل ما حققته الشركة خلال تاريخها الذي يمتد لـ 60 عاماً. وسجلت مبيعات لاند روفر في منطقة الشرق الأوسط ارتفاعاً قياسياً في الربع الثاني من هذه السنة، محققة زيادة بنسبة 18 في المئة. وتعتبر السوق الأمريكية الأكبر والأهم لسيارات لاند روفر التي تمت مبيعاتها بنسبة 8 في المئة في النصف الأول من العام الحالي، بعد أن تم إطلاق سيارة LR2 التي حققت نجاحاً عالمياً في قطاع سيارات الدفع الرباعي الصغيرة الفاخرة.

كما تمت مبيعات لاند روفر في السوق الروسية بنسبة 82 في المئة، والصين بمعدل 63 في المئة، وحقق نمو كبيراً في الأسواق الأوروبية، إذ يعد شهر يونيو الماضي أفضل شهر مبيعات في المنطقة في تاريخ الشركة. مدير عام شركة لاند روفر فيل بوفام قال إن "لاند روفر تعزز تواجدتها في الأسواق الأساسية من خلال إطلاق منتجات جديدة ومتميزة، ومحركات متطورة تهدف إلى تقديم الأداء الأفضل الذي يطلبه العملاء، ودعم التحسينات البيئية التي يتوقعونها من لاند روفر".



"جنرال موتورز" تنمو بمعدل 6 في المئة



تيري جونسون

بلغت مبيعات "جنرال موتورز" في منطقة الشرق الأوسط 66650 سيارة، في الأشهر الستة الأولى من العام الحالي، بزيادة 6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006.

وبلغت المبيعات في الإمارات العربية المتحدة 8754 سيارة، بزيادة 12 في المئة عن مبيعات الأشهر الستة الأولى من العام الماضي، وفي قطر ارتفعت المبيعات بنسبة 46 في المئة لتصل إلى 3877 وحدة، وفي عُمان سجلت زيادة نسبتها 34 في المئة، وفي البحرين 13 في المئة، وفي السعودية 12 في المئة، أما مبيعات الشرق الأدنى (الأردن، لبنان وسورية)، فقد ارتفعت بمعدل 3 في المئة، فيما انخفضت مبيعات الكويت بنسبة 11 في المئة.

أما على صعيد العلامات، فقد ارتفعت مبيعات "شفروليه" بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 46476 وحدة، وازدادت مبيعات "كاديلاك" بمعدل 43 في المئة لتبلغ 1574 سيارة، مقابل 1594 سيارة لـ "هوامر" التي تمت مبيعاتها بمعدل 6 في المئة، أما مبيعات "ساب" فحققت نمواً بنسبة 36 في المئة لتبلغ 175 سيارة، في حين انخفضت مبيعات "جي إم سي" بنسبة 5 في المئة لتصل إلى 16630 سيارة.

مدير عام "جنرال موتورز"، عمليات الشرق الأوسط، تيري جونسون يقول إن "جنرال موتورز" طرحت في العام الماضي ما مجموعه 17 طرازاً جديداً، مؤكداً على أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركته، وتواصلها للاستمرار منذ أكثر من 80 عاماً مع العملاء والوكلاء في مجالات المبيعات والخدمات والتدريب.



ميرسيدس-بنز "سي 63" أي أم جي

ميرسيدس بنز" تطرح "سي 63 أي أم جي"

كشفت "ميرسيدس بنز" عن سيارتها الجديدة "سي 63 أي أم جي" (C63 AMG)، وقد تم تجهيزها بمحرك من 8 أسطوانات، سعة 6,3 لترات بقوة 457 حصاناً، وببيلع عزم الدوران الأقصى 600 نيوتن/ متر، ويمكنها التسارع إلى 100 كلم/ ساعة في غضون 4,5 ثوان فقط.

ويترافق محرك الـ 8 أسطوانات عالي الأداء مع جهاز نقل الحركة "أي أم جي سبيد شفت بلاس 7-جي-ترونيك"، كما أنها مجهزة بنوااسات تغيير السرعة "أي أم جي" على المقود. مدير المبيعات الإقليمي في "ميرسيدس-أي أم جي الشرق

الأوسط" لي بويل قال: "إن السيارة الجديدة ستصل إلى صالات عرض الشرق الأوسط في الربع الأول من العام 2008، وهي الجيل الخامس من "أي أم جي الفئة-سي"، والتي تعود أصولها إلى "سي 36 أي أم جي" التي أطلقت العام 1993.

"المتحدة للسيارات" السعودية: صالات جديدة للعرض والخدمة

في إطار سياستها التوسعية الهادفة إلى إرضاء العملاء وتلبية متطلباتهم، افتتحت الشركة المتحدة للسيارات، الموزع الوحيد لسيارات "كرايسلر"، "جيب" و"دودج" في السعودية، أحدث صالات عرضها في "جدة أوتومول". كما تم افتتاح منشأة جديدة للمبيعات والخدمة في منطقة تبوك، ويجري تجديد المنشآت في كل من: الرياض، جدة والعمام، وتطوير موقع جديد في شمال مدينة الرياض.

نائب مدير عام "الشركة المتحدة للسيارات" مارك جينكينز قال إن الهدف من تطوير المنشآت الحالية والتوسع في منشآت جديدة، هو تقديم أفضل خدمة للعملاء في مجالي المبيعات وخدمات ما بعد البيع. مشيراً إلى أن "الشركة المتحدة للسيارات" حققت مبيعات مهمة خلال العام 2006، وتواصل تعزيز هذا الأداء خلال النصف الأول من العام 2007. واعتبر أن برنامج الشركة في تطوير الخدمة للمقمة للعملاء والمهاترات الجديدة سوف يساهم في تعزيز جودة مبيعات الشركة ومستويات الخدمة. وأعرب عن ثقته في تحقيق مبيعات قياسية وزيادة حصة "كرايسلر"، "دودج" و"جيب" في السوق السعودية، بفضل تشكيلة السيارات المعززة التي طرحت مؤخراً وسيتم طرحها في الفترة المقبلة.



صالة عرض أوتومول في جدة

مبيعات "فولكس فاغن" 1.8 مليون سيارة



إحدى صالات عرض "فولكس فاغن"

أعلنت شركة "فولكس فاغن" الألمانية أن مبيعاتها حققت أرقاماً قياسية في النصف الأول من العام الحالي، حيث وصلت إلى 1,8 مليون سيارة، بزيادة 7,4 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وشهدت المبيعات في منطقة الشرق الأوسط نمواً ملحوظاً بلغت نسبته 32 في المئة.

ويعتبر طراز "طوارق" متعدد الاستخدام الأكثر شعبية من بين تشكيلة "فولكس فاغن" في المنطقة، بنسبة 33 في المئة من إجمالي مبيعات الشركة في النصف الأول من 2007.

الدبر الإداري في "فولكس فاغن الشرق الأوسط هانز-بيتر كيلر يقول أن طراز "طوارق" هو الأفضل مبيعاً في المنطقة. ويعود له الفضل الأكبر في نمو مبيعات الشركة في أسواق المنطقة، والذي ساهم في طرح سيارة "فولكس فاغن" كوبيه المكشوفة الجديدة، "إبوس"، مع تقديم سيارة "جيتا" بمحرك سعة 2,5 لتر في وقت سابق من العام الحالي.

يُذكر أن شركة "فولكس فاغن" تُنتج حالياً ما يزيد على 107 ملايين سيارة، كما تمتلك علامات تجارية أخرى مثل "سيات" و"سكودا" و"بنتلي" و"كياغاتي" و"لمبورغيني".
ولـ "فولكس فاغن" انتشار في الشرق الأوسط ووكلاء في مختلف بلدان المنطقة منها شركة كاتنا في لبنان التي تأسست في العام 1920، وهي الوكيل المعتمد لسيارات "فولكس فاغن" و"أودي".



عصام جناحي

وفي هذا السياق، يقول جناحي إن هذه الاتفاقية تشكل خطوة مهمة في العلاقات الصينية العربية، وهي في الوقت ذاته إنجاز تاريخي لـ "بيت التمويل الخليجي" ، فالصين، إلى جانب كونها من القوى العظمى في المجالين السياسي والاقتصادي، فهي تُعتبر من أسواق الطاقة الرئيسية في العالم. ويتوقع جناحي أن تسهم هذه الاتفاقية في زيادة الاستثمارات العربية في

الصين، مشيراً إلى أن هذه الاستثمارات لا تزال منخفضة، على الرغم من قيام الصين باستثمار أكثر من 7 مليارات دولار في منطقة الخليج. ويتوقع أن تلبي إمدادات النفط من منطقة الشرق الأوسط أكثر من 50 في المئة من احتياجات الصين، التي من المتوقع أن تصل إلى 7,3 ملايين برميل يومياً في العام 2020.

"بيت التمويل الخليجي" و"الخليج للطاقة" يباشران تنفيذ "مدينة الطاقة - الصين"

أنجز "بيت التمويل الخليجي" وشركة الخليج للطاقة خطوة مهمة في سياق خططهما لإنشاء "مدينة الطاقة - الصين"، التي تصل تكلفتها إلى 5 مليارات دولار. وتمثلت هذه الخطوة في توقيع الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" عصام جناحي على رسالة نوايا مع لجنة إدارة تطوير منطقة يانجياو الاقتصادية والتقنية في مدينة سانهي بالقرب من بكين، ممثلة بعمدة مدينة سانهي زانغ جينيو.

تقع "مدينة الطاقة - الصين" في ضاحية يانجياو للأعمال، على بُعد 30 كلم من قلب العاصمة بكين، وتمتد على مساحة 13,4 كيلومتراً مربعاً، وسوف تضم مركز أعمال متكامل يهدف إلى توفير جميع المخططات لشركات الطاقة المحلية والعالمية، كما سوف تضم مناطق سكنية تشمل فللاً ومنازل وشققاً ومجمعات تجارية ومرافق صحية وترفيهية متطورة ومكتبة ومركزاً ثقافياً ومعارض.

شركة BP تتسلم أكبر سفينة لنقل الغاز المسال



"الزمردة البريطانية"

استلمت شركة BP للشحن البحري سفينة "الزمردة البريطانية"، التي تبلغ سعقتها 155 ألف متر مكعب، ما يجعلها أكبر ناقلة للغاز الطبيعي المسال في العالم حتى الآن. تم بناء السفينة من قبل شركة "ميونداي للصناعات الثقيلة" في كوريا، وقد صُممت لتكون أقل استهلاكاً للوقود مقارنة بمحركاتها، الأمر الذي سيؤدي إلى خفض كلفة الوقود وإلى التقليل من انبعاثات الغازات.

وتعمل السفينة بنظام مزدوج للطاقة (ديزل - كهرباء)، ما يتيح تشغيل محرك الديزل باستخدام إذا الغازات اللينة من غليان خزانات الشحن أو الوقود التقليدي، حيث تحرق هذه السفينة 40 طناً يومياً أقل من أي سفينة تقليدية من الحجم ذاته لنقل الغاز الطبيعي المسال، والتي تحتاج عادة إلى ما يقارب 180 طناً في اليوم.

وهذه الناقلة هي الأولى من 4 ناقلات من فئة "الجواهر" لنقل الغاز الطبيعي المسال، حيث سيتم استلام الناقلات الثلاث الأخرى، وهي "الأماسية البريطانية" و"الروبي البريطانية" و"البافوتة البريطانية"، في العام 2008.

"طاقة" الإماراتية تسعى لانتاج 100 ألف برميل



يهر باركات - مومك الرئيس التنفيذي لشركة "طاقة"

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة "طاقة" بأنها تسعى، وفي أمد قريب، إلى أن تصبح شركة استكشاف وإنتاج، يبلغ إنتاجها اليومي من النفط 100 ألف برميل، مع احتياطات تصل إلى مليار برميل، وأشارت إلى أنها ستزيد من فعاليتها عملياتها القائمة حالياً في 10 دول، كما أنها سوف تستمر في تطبيق أحدث التقنيات لتصبح واحدة من أفضل شركات الاستكشاف والإنتاج على المستوى العالمي.

وفي إطار خطتها لتحويل عملياتها، عيّنت الشركة ستيف بوهر، مديراً لقسم الاستكشاف والإنتاج، كما أنهت المرحلة الأولى من عملية التطوير الداخلية، التي أطلقت عليها اسم، "إنشاء لطاريح". ويضمن البرنامج إنشاء نظام متكامل لإدارة الأداء، باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)، وذلك لضمان الحصول على الفائدة القصوى من الفرص المتاحة وبناء ثقافة أداء في المجموعة تتمحور حول خلق القيمة المضافة. وتعتقد إدارة "طاقة" بأن هذا النظام سوف يحقق الشفافية في المجالين المالي والعمليات.

يذكر أن مؤسسة "موديز" رفعت مؤخراً التصنيف الائتماني للشركة من (Aa3) إلى (Aa2)، وذلك نتيجة إلى ثبات أداء "طاقة" المالي، وكانت حكومة أبو ظبي قد حصلت على درجة (Aa2) في التصنيف الائتماني طويل الأمد من "موديز". وتمتلك حكومة أبو ظبي 75 في المئة من أسهم "طاقة".

61.5 في المئة من احتياطي النفط العالمي في الشرق الأوسط



مارك فاثي

تخطت شركة BP مؤخرًا، جولة في منطقة الشرق الأوسط للكشف عن مراجعتها الإحصائية حول الطاقة العالمية للعام 2007. خلال الجولة، عرضت BP رؤيتها الخاصة حول الاتجاهات الحديثة لأسواق النفط والغاز، وكذلك التطورات التي شهدتها دول المنطقة في السنوات الأخيرة في ما يخص باحتمالات الطاقة والإنتاج والاستهلاك والتجارة. في هذا الإطار، بلغت رئيس قسم تحليلات الطاقة في شركة BP مارك

فاثي إلى أن الشرق الأوسط يستمر في قيادة احتياطيات النفط للأدلة في العالم، والتي بلغ حجمها في نهاية العام 2006 نحو 742 مليار برميل، أي 61,5 في المئة من الاحتياطي العالمي، كذلك، تراجعت المنطقة على رأس لائحة الإنتاج، مع 31,2 في المئة من الناتج الإجمالي العالمي، الخاص بالنفط الخام والصخري والنفط الرملي والغاز الطبيعي المسال. وفي الإجمال، ارتفع إنتاج العالم بما يقارب الـ 0,4

في المئة، ليبلغ 81,7 مليون برميل في اليوم. وأكبر نسبة زيادة محققة ضمن الدول المنتجة التابعة لمنظمة الأوبك، جاءت من الإمارات والعراق، فيما شهدت كل من السعودية وفنزويلا ونيجيريا تراجعاً في إنتاجها.

أما خارج نطاق المنظمة، فقد بلغ الإنتاج ما يقارب الـ 300 ألف برميل في اليوم العام 2006. أما أكبر نسبة نمو فقد حققتها روسيا، في حين سجلت المملكة المتحدة تراجعاً في إنتاجها للسنة السابعة على التوالي، وكذلك الولايات المتحدة للسنة السادسة على التوالي.

وأشار التقرير إلى أن نسبة احتياطي الغاز الطبيعي في منطقة الشرق الأوسط تبلغ 40,5 في المئة من المجموع العالمي، حيث تصل إلى 73,47 تريليون متر مكعب. وقد أظهرت المراجعة بأن العام 2006 شهد ارتفاعاً وتقليلاً في أسعار الطاقة، غير أن هذا الأمر لم يؤثر في نمو الاستهلاك العالمي الذي حافظ على معدل فوق المتوسط. كذلك، يستمر تراجع استخدام الطاقة في الدول التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، فضلاً عن استمرار وسائل إنتاجها، في الاعتماد أكثر على الكربون.

وفي ما يخص احتياطيات النفط والغاز، فقد حافظ معدل احتياطيات الإنتاج خلال الفترة الماضية على معدلاته السابقة، أي ما يزيد على 40 عاماً للنفط و60 عاماً للغاز. وعلى الرغم من التراجع الطفيف الذي شهدته احتياطيات الغاز في العام 2006، فهي تبقى أعلى بنسبة 15 في المئة مقارنة مع السنوات العشر الماضية، أي 1,208 مليار برميل. أما احتياطي الغاز فقد ارتفع، على المستوى العالمي، بشكل طفيف ليصل إلى 181 تريليون متر مكعب، وذلك مع الارتفاع الذي أظهرته الولايات المتحدة وعدد من الدول الأعضاء في منظمة الأوبك.

"قطر غاز 4" :

الشحنات الأولى في 2010

تواصل قطر تعزيز مركزها العالمي في صناعة النفط والغاز. فإلى احتياطياتها الكبيرة من الغاز التي تقدر بنحو 900 مليون قدم مكعب، قطعت قطر شوطاً متقدماً في مشاريعها النفطية المكثمة، فبعد مشاريع "قطر غاز 1 و 2 و 3"، وضعت مشروعها الجديد "قطر غاز 4" على سكة التنفيد.

وهذا المشروع يعكس، على حد تعبير رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في شركة قطر غاز للتشغيل المحدودة فيصل بن محمد السويدي رئيس دولة قطر وجوهها المتميزة لتنفيذ مشاريع الغاز الطبيعي المسال الكبيرة بالوصفات العالية للإسهام في تزويد العالم بالطاقة النظيفة. ومن المتوقع أن تصبح قطر في العام 2011 المنتج الرئيسي للغاز الطبيعي للمسالة في العالم بطاقة إنتاجية تصل إلى 77 مليون طن.

و"قطر غاز 4" هو مشروع مشترك بين "قطر للبترول" بنسبة 70 و"مجموعة شل العالمية" بنسبة 30 في المئة. ومن المتوقع أن تصل كلفة المشروع إلى نحو 8 مليارات دولار خلافاً للتوقعات السابقة التي تتراوح بين 6 و7 مليارات. يشتمل المشروع على منشآت اللازمة لإنتاج نحو 1,4 مليار قدم مكعب في اليوم من الغاز الطبيعي. ويشمل ذلك نحو 4 ألف برميل في

اليوم من غاز البترول المسال، و46 ألف برميل في اليوم من المكثفات من حقول الشمال القطري. كما يتضمن مصنع تسيل لإنتاج 7.8 ملايين طن في السنة، إضافة إلى التجهيزات اللازمة لآشمن الغاز الطبيعي للمسالة. وقد تم إرساء عقد تنفيذ الأعمال للرئيسية الهندسية والتجهيزات والإنشاءات البرية في ديسمبر 2005، وتسير حالياً عمليات الإنشاءات في مدينة رأس لخان الصناعية بصورة جيدة. ومن المقرر تصدير أول شحنات الغاز الطبيعي المسال من هذا المشروع في نهاية العقد الحالي. وسوف يتم بيع إنتاج "قطر غاز 4" من الغاز الطبيعي للمسالة، بشكل رئيسي، إلى أسواق شرق الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا. ومن المتوقع أن يبدأ تسليم الشحنات الأولى في العام 2010. وقد وقعت شركة قطر للغاز المسال المحدودة (4) مؤخراً اتفاقية مع إحدى الشركات التابعة لـ "مجموعة شل" لشراء كافة إنتاج هذا المشروع من الغاز الطبيعي المسال. ومن جانبها أكملت "شل" الترتيبات اللازمة في ميناء جزيرة إيليا، في خط أنابيب إيليا إكسبرس الجديد، لاستقبال الغاز الطبيعي المسال للصناعات في الولايات المتحدة وإعادة إلى حالته الغازية.

وسوف يستخدم هذا المشروع 8 ناقلات للغاز الطبيعي للمسالة، 4 ناقلات Q-Flex و4 ناقلات Q-Max تتراوح طاقتها الاستيعابية ما بين 210 و230 ألف طن.

وكانت "قطر للبترول" وقعت على عقود استئجارها في فبراير 2007 مع شركة قطر لنقل الغاز وبتن إدارتها من قبل شركة شل الدولية للتجارة والشمع "ستاسكو".

"آسيا" التعليمية تحصل على وكالة معاهد "وول ستريت" في الكويت

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة آسيا للخدمات التعليمية يوسف محمد الغانم عن توقيع عقد وكالة مع معاهد "وول ستريت" الأميركية لتعليم الإنكليزية بهدف فتح 3 فروع لها في الكويت خلال عامين.

وأوضح الغانم أنه سيتم فتح أول فرع لمعهد "وول ستريت" في شهر أكتوبر المقبل، مشيراً إلى أن نجاح معاهد "وول ستريت" عالمياً، وخاصة في السعودية، حفّز "آسيا" لإبرام عقد الوكالة معها.

وأشار إلى أن معدل نمو التعليم الأممي في السنوات الخمس الماضية ارتفع بنسبة 12 في المئة سنوياً في مختلف المراحل التعليمية الكويتية، وذلك بالتناسب مع معدل النمو السكاني الذي ارتفع من 3 إلى 3,6 في المئة سنوياً.

جامعة الملك فيصل تتعاون مع "سابك"

وقّعت جامعة الملك فيصل اتفاقية تعاون مع شركة سابك يتم بموجبها تأسيس معمل لتحليل عينات التربة والمياه والنبات في مركز الدراسات المائية في الجامعة، إضافة إلى تطوير وإطلاق وإدارة الحملة الإرشادية الاستراتيجية لأشجار النخيل في الاحساء بتكلفة إجمالية قدرها مليونين و24 ألف ريال.

وتتولى "سابك" تمويل المشروع الذي بدأت مرحلته الأولى في أحة الاحساء على مساحة 20 ألف هكتار، وكان من أهم نتائجها تضاعف إنتاج النخيل في الواحة.

وتمتوجب الاتفاقية بتتولى الجامعة مهمة إنشاء وحدة مستقلة للإرشاد والتوعية الزراعية تكون تابعة لمركز الدراسات المائية فيها، تضم مختبراً مجهزاً لتحليل العينات النباتية في منطقة الاحساء.

"التعليمية المتطورة" تستعد للاستحواذ على 5 شركات في السعودية



د. عبد الرحمن صالح الحيلان

أعلنت المجموعة التعليمية القابضة لـ الشركة التعليمية المتطورة تنجّه لتنفيذ عمليات استحواذ تشمل 5 شركات في السعودية.

وكشف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للمجموعة د. عبد الرحمن صالح الحيلان أن الشركة مهتمة بتميز تواجدها في كل من قطر والبحرين والإمارات. وأضاف: "سننخل أسواق بلاد الشام قريباً، وهناك مفاوضات أخرى لإنشاء جامعات خاصة في مصر". وتتبع شركة المجموعة التعليمية للقطر شركة إيس للتعليم الأكاديمي والتقني، شركة التعليم للتميز للخدمات التعليمية، شركة التنمية القابضة، شركة آفاق التربوية، شركة فريّة المعرفة.

شراكة بين "LPI" و"ACT" اللبنانية

وقّعت شركة ACT اللبنانية اتفاقية شراكة مع مركز التدريب والتعليم "LPI" Linux Professional Institute العالمي بهدف زيادة تواجد (LPI) في لبنان وتوسيع قاعدة مهارات العملاء في مجال المعايير المفتوحة "Open Source".

وقال مدير عام شركة ACT جلال فوزان: "إن شراكتنا الجديدة تسمح لنا بفتح الأبواب أمام الشباب اللبناني كما الشركات اللبنانية من خلال الحصول على أفضل التدريبات الممكنة في هذا المجال".

يذكر أن LPI أنشئت في العام 1999 ولا تستهدف الربح، وتوفّر التدريب على المهارات الأساسية لنظام التشغيل "Linux"، من خلال تقديم برامج وامتحانات شاملة عالية الجودة، كما أنها تعمل مع شركاء استراتيجيين على تطوير "Linux" و"open source".

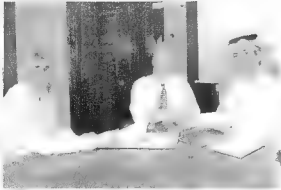


جلال فوزان

الراية الدولية تنشئ الجامعة الأميركية في عمان

تعتزم مجموعة الراية الدولية للاستثمار والتعليم تجديد وخصّة إنشاء الجامعة الأميركية في عمان، بعد تنازل الشركة الرئيسي، شركة سعودي أوجيه، عن كامل حصصها للراية.

وبذلك، باتت شركة الجامعة الأميركية للشرق الأوسط، وهي مسجلة كشركة محدودة للسوق لا تهدف إلى الربح برأس مال 169 ألف دينار، مملوكة بالكامل لشركة الراية. وكانت مجموعة الراية وسعودي أوجيه والجامعة الأميركية قد وقّعا اتفاقية في أبريل 2001 لإقامة وإنشاء الجامعة الأميركية في عمان من خلال شركة العبدلي للاستثمار والتطوير. إلا أن أسباب تتعلق بالشركاء الرئيسيين تمّ العدول عن فكرة إنشاء الجامعة في منطقة العبدلي. وبلغت استثمارات الشركة في شركات أخرى 9,6 ملايين دينار، منها في شركة العالم العربي للتعليم، والجامعة الأميركية في السودان والجامعة الأميركية في سورية وشركة للتحالفون والشركة المهنية للاستثمارات العقارية والإسكان.



من اليمين: د. حسن الجواد وجون ستو، خلال توقيع الاتفاقية

درة البحرين فتح باب الاستثمار في جزيرة الهلال، والتي تمثل القلب التجاري والزراع الخدمية لمشروع درة البحرين، الذي سيحتوي على الكثير من الأبراج والمجمعات التجارية، إلى جانب الكثير من الخدمات التعليمية والصحية.

إنشاء المدرسة البريطانية في درة البحرين

وقعت درة البحرين مذكرة تفاهم مع (Beacon Education)، وهي من أعرق المدارس الحديثة على مستوى المملكة المتحدة، بهدف إنشاء مجمع تعليمي للمدرسة الدولية خاصة تشتمل على جميع المراحل الدراسية، وستمنح الشهادة الدولية والشهادة الثانوية التقليدية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ درة البحرين جاسم أحمد الجودر إن هذه الخطوة مهمة جداً في إرساء الركائز الأولى للجانب التربوي والتعليمي في درة البحرين، منهاوً بالعديد من الخدمات للتربوية التي على وشك الانتهاء من توقيع اتفاقياتها مع الجهات العلمية المختلفة.

من جانبه، تقدّم مدير التطوير في المدرسة جون ستو بالشكر والتقدير لإدارة درة البحرين على اختيارها للمدرسة البريطانية لتكون أول مدرسة معتمدة في مشروع درة البحرين، كما نوه بمملكة البحرين كمفرد مهم للمدارس التطبيقية الخاصة بالمنطقة. والجدير بالذكر أن توقيع هذه الاتفاقية يأتي متزامناً مع اعتراف

بنسبة 45 في المئة من رأس مالها. ولغت عضو مجلس الإدارة ريم بدران إلى أن مجال الاستثمار في القطاع التعليمي مفتوح ومتاح، مشيرة إلى أن الطلب على التعليم في الدول العربية مرتفع، خصوصاً على الجامعات الخاصة. وقالت: "نسعى لتأسيس شبكة متكاملة من الجامعات الخاصة في الخليج، نستهدف بعدها الأسواق الأخرى مثل مصر واليمن ولبنان، ومن ثم الربط في ما بينها". يذكر أن الشركة قامت بالمساهمة المباشرة في تأسيس الشركة اليمنية الأردنية للتعليم العالي بنسبة 7.5 في المئة، كما ساهمت في شركة العلوم والتكنولوجيا للتعليم العالي ومقرها الكويت مع شركاء ستراتيبيين بنسبة 8.75 في المئة.

"الأولى للتعليم" الكويتية تستحوذ على 9,4 في المئة من جامعة بترا

استحوذت شركة الأولى للتعليم الكويتية، المتخصصة في الاستثمار بالتعليم والتدريب، على نسبة 9,4 في المئة من جامعة البترا الأردنية.

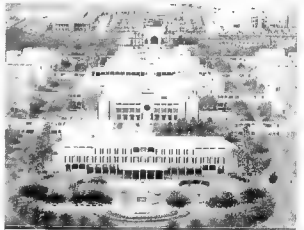
وقال رئيس مجلس إدارة الشركة، سليمان البدر أن هذا الاستحواذ يأتي في سياق توجه الشركة الاستراتيجية الرامي الحصول على حصص في شركات قائمة واعدة. وأشار إلى أن الشركة قررت المساهمة أيضاً في شركة جامعة للملكة في البحرين

أشادت مؤسسة "الرخصة الدولية لقيادة الكمبيوتر لمجلس التعاون الخليجي"، وهي الجهة المعنية بالإدارة والإشراف على عمليات توفير التدريب والاختبار للحصول على شهادة الرخصة الدولية في منطقة الخليج، بالجهود المبذولة من قبل "جامعة السلطان قابوس" الرامية إلى نشر الثقافة للمعلوماتية في السلطنة. وجاء ذلك بمناسبة إكمال أكثر من 800 متدرب متطلبات الحصول على هذه الرخصة الدولية.

وقد بدأ "مركز خدمة المجتمع والتعليم المستمر"، التابع للجامعة، تطبيق معيار الرخصة الدولية هذه خلال العام 2005، حيث تم إطلاق هذه المبادرة في إطار حرص الجامعة على الارتقاء بمستوى الكفاءة في استخدام الكمبيوتر بين أفراد المجتمع. ونجح المركز منذ إنطلاق البرنامج في تدريب واختبار مرشحين من مختلف مؤسسات القطاعين العام والخاص والأفراد في سلطنة عُمان.

وضعت الدفعة الأولى من برنامج "الرخصة الدولية لقيادة الكمبيوتر" 176 متدرباً، وارتفع هذا العدد تدريجياً إلى أن بلغ 238 متدرباً في الدفعة الرابعة، وقام المركز بتدريب واختبار أكثر من 800 متدرب من مختلف المؤسسات الحكومية والخاصة والأفراد.

"جامعة السلطان قابوس" تنشر الثقافة المعلوماتية في عُمان



جامعة السلطان قابوس

زفاف مريض Piaget



في كنيسة سان جيرمان لوكسوروا في باريس، تبادلت بطلة السلسلة الشهيرة Desperate Housewives إيفا لونفوريا وبطل كرة السلة توني باركر زفافاً. الزوج ووثقا حبسهما بخاصية possession wedding bands من Piaget.

خاتم لونفوريا مصنوع من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ويضم صفين من 80 قطعة براقاً من الماس، يفصل بينهما صف من 27 قطعة مربعة الشكل من قطع الماس. أما خاتم باركر فقد صمم كذلك من الذهب الأبيض من عيار 18 قيراطاً ويحيطه صورة التصميم المبسط الراقى. وامتنالاً لرغبة الثنائي الراقى، نحتت عبارة خاصة على كلا الخاتمين بالفرنسية.

Harry Winston تزئين نجوم مهرجان تورميينا الأسبانية أتي



عهد مهرجان تورميينا، منذ 25 عاماً، إلى دار هاري وينستون Harry Winston الراعي الرئيسي للمهرجان، مهمة ابتكار جائزة الرسمية "جائزة تورميينا أرت للتفوق السينمائي"، التي تمنح إلى شخصية سينمائية استثنائية. فلرجال الفائزين، قدمت الدار ساعة Excenter التي تتجه للأمام، بعرض ثنائي الاتجاه للثواني، وللسيدات الفائزات ساعة Avenue C مع الساتان الأسود. تعد Excenter أكثر الساعات رمزية بين ساعات هاري وينستون الراقية. ويحتوي نموذج الساعة الذي قدم في للمهرجان لهذا العام والمصنوع من ذهب وردي عيار 18 قيراطاً، أول ساعة في العالم بحركة أوتوماتيكية يتدمج فيها عرض ثنائي الاتجاه للثواني. وتتضمن هذه الساعة تصميميها المميز عالمياً إلى مجموعة Premier بعليتها المستديرة. وتظهر حركة الثواني على اللبنة واضح على خلفية من الزخارف الدقيقة المتداخلة بشكل متموج. أما سوار هذه الساعة الاستثنائية فمن جلد الحنصام مع إبريز مصنوع من الذهب الوردي عيار 18 قيراطاً.

Jager-LeCoultre تبتكر ساعة "ريفرسو"



تحولت ساعة "ريفرسو" من Jager-LeCoultre، منذ ابتكارها، علامة فارقة في عالم البولواريمز لعبة القروسية. كما يقول سفير الدار منذ العام 1992 أدولفو كامبيوزو أفضل لاعب بولوار في العالم.

ويتعتبر كامبيوزو تعاونه مع Jager-LeCoultre تعبيراً عن انتماء عميق إلى القيم التي تحملها الدار بما فيها السعي للتواصل وراء التحديات.

جديد Vacheron Constantin Malte Power Reserve & Date



أضاحت دار فاشرون كونستانتين Vacheron Constantin إلى مجموعة Malte طرازاً جديداً هو Malte Power Reserve & Date. وأغنت الدار هذه الساعة الجديدة بوظيفتين معقدتين، هما احتياطي الطاقة والتاريخ، ومنزجتهما داخل علبة مستديرة ذات قرون خفيفة. يبلغ قطر العلبة 38 ملم لتتخذ الساعة مقاساً متوسط الحجم ضمن مجموعة Malte.

تتوفر هذه الساعة بطرازين، بالذهب الزهري أو الأبيض عيار 18 قيراطاً. وتتضمن مينااً فضياً منمقا بزخرفات عصرية. يكشف اللبنة عن عقربين للساعات، والداقن بشكل مروحة من الذهب عيار 18 قيراطاً، إلى جانب عداد للثواني عند الساعة ١٢ ومؤشر احتياطي الطاقة مع مؤشر ذهبي عند الساعة ١٢ لتحديد الساعات وعداد كبير للتاريخ عند الساعة ١٢. صمم سوار الساعة من جلد التمساح اللامع يدوي باللون الأسود أو البني، مع مشبك كلاسيكي من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً.

Omega تطرح ساعة خاصة لفريق الإمارات تيم نيوزيلندا

قدمت أوميغا OMEGA ساعاتها الجديدة "أوميغا سي ماستر أن زد آل - 32" Chronograph، تكريماً لفريق الإمارات تيم نيوزيلندا Emirates Team New Zealand، وكإشارة إلى دورها المهم كساعة رسمية للفريق. وقد ساعد دين باركر سفير أوميغا وقائد فريق نيوزيلندا، الذي سيدخل سباق كاس أميركا 2007، على تطوير الكرونوغراف الجديد. تتميز ساعة "سي ماستر أن زد آل - 32" بحركتها ذاتية اللف وعالية الدقة. معيار أوميغا 3602. مع احتياطي طاقة يبلغ 40 ساعة.



تم تزيين الميناء الفضي بعلامات الساعة مع نقاط مضيئة فوق كل منها، ومحيط أسود مع مسلك أبيض للحقيقة. ويمثل وظائف توقيت سباق القوارب للصمة غاية في الأهمية لقائد القارب، حيث يشير مؤقت العد التنازلي ذي الخمس نقاط إلى الوقت المتبقي قبل بدء السباق. وهناك عداد ثابت باللون الأسود مع محيط فضي عذم موضع الساعة 3 يظهر إجمالي الدقائق.

كما وضع عداد الساعة الأصغر حجماً عند الساعة 12، بينما يحصى تنازلياً عقرب الكرونوغراف ذو الرأس الأحمر والوسطى اللثواني الأخيرة لبداية السباق، بالإضافة إلى وظائف سباق القوارب. ويتميز الميناء بعداد للثواني الصغيرة في موضع الساعة 9.

Rado Ceramica White تقدم



قدمت دار رادو Rado نسخة جديدة من ساعة سيراميك أبيت Ceramica White ذات الشكل المربع لبياي منسجماً مع العقرب البلوري الذي اندمج مع علية الساعة.

يحتوي وجه الساعة على أربع علامات من اللاس وناغدة للترانز جوار الساعة

السادسة وعقرب فضية أضفت أناقة على الساعة الجديدة. كما تتوفر الساعة بوجه آخر جوبييلي Jubilee يتميز بتألق العلامات والعقارب وتشير فيه الأرقام العربية المزينة إلى الرابعة والثامنة عشرة. سوار التصميمين مصنوع من الخزف الأبيض مع إبرزم من التيتانيوم.

بمناسبة مرور 150 عاماً على تأسيسها، قدمت تيسو Tissot في العام 2003 خط ساعاتها الأوتوماتيكي والتقليدي "لو لوكل M. Loche. واليوم يتوسع هذا الخط من الإنتاج وتقدم هذه الساعة بحركة آلية مع احتياطي طاقة. تعد "لو لوكل M. Loche" إبتكاراً كلاسيكياً استلهم من مكان ميلاد ماركة تيسو Tissot العام 1853، وللتوفقة مع احتياطي طاقة آلي، إضافة إلى أرقام رومانية ومساحة وسطية بارزة. كما يعرض احتياطي الطاقة على الميناء بين موضع الساعة 6 و8 ويتخذ شكل نصف قمر. ويحمل ظهر الساعة نقشاً لشعار تيسو Tissot العام 1880.

تتوفر الساعة بسوار من الجلد أو بسوار معدني، ومينا أسود أو من العاج يحمل أرقاماً رومانية.

IWC Schaffhausen رقم قياسي في الغطس



حقق بطل الفحوص الحز العالي ستيفان ميخيساد رقماً قياسياً جديداً في الغطس تحت الماء لمدة عشر دقائق وأربع ثوان، وذلك بمساعدة ساعة

أكواتيمر كرونو أوتوماتيك Aquatimer Chrono-Automatic التي ساعدته على تحديد الوقت بصورة دقيقة. وقدمت دار الساعات السويسرية "IWC Schaffhausen" أي دبليو سي- شافهاوزن هذه الساعة خصيصاً للأفراد من محبي ممارسة رياضة الغطس لما تتميز به من الدقة والتي تحصل حتى 1/100 جزء من الثانية.

Tissot تعرض Le Locle Automatic Power Reserve



مؤتمر المجموعة شامبون

مع طلاب معهد Sciences Po

التقى باتريك شلهوب أحد مدراء مجموعة شلهوب، للتخصص في توزيع أكثر من 200 علامة تجارية واقية في دول الخليج، مع طلاب المرحلة الأولى في معهد Moyen-Orient Méditerranée, Menton, de Sciences Po في مؤتمر تناول موضوع بناء علامة في الشرق الأوسط. ويتأتي المؤتمر بعد الشراكة بين المجموعة والمرحلة الأولى في المعهد للتخصص في دراسة



باتريك شلهوب

العلاقات بين جهتي البحر المتوسط والعلاقات بين أوروبا والشرق الأوسط.

وتعتبر المرحلة الأولى في المعهد البوابة المفتوحة على الشرق الأوسط وحوض المتوسط. وهذه البوابة هي في صلب المشروع التربوي لمعهد Sciences Po، ويضم المعهد حالياً نحو 80 طالباً ويتوقع استقبال 200 تلميذ في غضون عامين.

أما مجموعة شلهوب فهي أول مجموعة تصمم المرحلة الأولى عبر اقتراح فترات تدريب طويلة لطلاب المرحلة الأولى في مانتون وإلى مجمل طلاب معهد Sciences Po.

كما أن المجموعة هي الشريك الرئيسي لتطبيق الفرنسية في مانتون، إذ تمول مشروعا وثائقيا لتعلم اللغة الفرنسية يتضمن كتاباً لتعلم الفرنسية كلغة أجنبية، ومعاجم ومجلات في مكتبة المرحلة الأولى من المعهد، إضافة إلى مختبر اللغات الذي سيتم تشغيله في لقر النهائي للمرحلة الأولى.

المتحدة للتنمية" تنظم دورة في تطوير المهارات الإعلامية



د. غاري غينارد وهشام شاهين، المدير المساعد للموارد البشرية في الشركة المتحدة للتنمية

استضافت الشركة "المتحدة للتنمية" دورة تدريبية في الإلقاء والمخاطبة وتطوير المهارات الإعلامية.

قدم الدورة التدريبية مؤسس ورئيس شركة (Public Speaking International)، د. غاري غينارد، وهو أستاذ محاضر في جامعة "تافت" الأميركية، وفي كلية "سيمون"، وهو أيضاً مؤلف كتاب، "كيف تلقى خطاباً".

شملت الدورة مبادئ وتقنيات المخاطبة والإلقاء والظهور الإعلامي الفعال، كما قدمت للطريق الإداري في الشركة أمثلة تدريبية واقعية ومسجلة على الفيديو حول أسس المخاطبة والتحدث العلني، وكذلك فن التقديم والمقابلات الصحفية.

وتعتبر الشركة المتحدة للتنمية أكبر شركات المساعدة العامة في دولة قطر، وهي المالك والمطور لمشروع "الؤلؤة-قطر"، أحد أكبر المشاريع العقارية في المنطقة، وهو الأول من نوعه الذي يقدم للمستثمرين الأجانب فرصة التملك الكامل والإقامة في الدولة.

محلات "GS"

في الأردن

أطلقت محلات "GS" اللبنانية، والمتخصصة في تجارة الألبسة الجاهزة، برنامج توسع في المنطقة يبدأ في الأردن. ومن المتوقع أن يتم افتتاح المحل الأول الذي تبلغ مساحته 700 متر مربع في عتّان، خلال شهر أكتوبر المقبل. ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة جيميل الرئيس: "لا تقتصر نظرتنا على تحديد فرص العمل الأساسية في منطقة الشرق الأوسط إنما تشمل العمل على اقتناصها بطريقة سريعة وفعالة".

حملة توعية وتثقيف للطلاب

من "البيئة والصحة والسلامة"

تخلّت "البيئة والصحة والسلامة"، التابعة لـ"دبي العالمية" حملة تعليمية وتثقيفية لطلاب المدارس لمدة شهر كامل، بهدف تنمية الوعي العام بأهمية السلامة وحماية البيئة. وتضمنت الحملة فعاليات متنوعة مثل دورات في مكافحة الحرائق والسلامة، ومسابقة في إعادة تدوير النفايات، واختبارات حول تلوث الهواء، وطريقة صناعة القرن الشمسي، ومعلومات تثقيفية حول البيئة البحرية وسبل حمايتها.

للذين التقنيون لـ"البيئة والصحة والسلامة" أحمد عبد الحسين يقول: "إن الاعتناء بالبيئة والمحافظة عليها هو واجب الجميع، فاجبال المستقبل لها حق في أن ترث منا بيئة نظيفة وصحية، ومن واجبنا السعي جاهدين لتوفير هذه البيئة النظيفة لهم وتثقيفهم ومساعدتهم على فعل الشيء نفسه لأنناهم".

أما مدير الترويجيات البيئية في "البيئة والصحة والسلامة" والمشرّف على هذه الحملة د. عبدالمعزم المزروعي فيلفت إلى "أن غايتنا تتمثل في تقديم الثقافة البيئية بأسلوب مبسط وممتع في جو يسوده المرح، كي يستطيع الطلاب الاستمتاع بإجازاتهم الصيفية وتعلم شيء مفيد عن البيئة المحيطة بهم والسلامة".



نور سليمان

تمّ تعيينه مديراً عاماً لشركة "سناس/دي اتش-إل" في السعودية. ويتمتع سليمان بخبرة تزيد على 29 عاماً تدرج فيها في مناصب عدة بدأها بقسم خدمات العملاء في البحرين في العام 1978 ثم تنقل بين عدد من الدول العربية بينها السعودية ومصر والإمارات.

أنطوني رولينسون ولا شكار الله



لارا شكار الله



أنطوني رولينسون

أعلنت "ميريل لينش" عن تعيين مستشارين ماليين جديدين في منطقة الشرق الأوسط، هما: أنطوني رولينسون ولا شكار الله.

يتمتع رولينسون بخبرة 19 عاماً، قضى 5 منها في دول مجلس التعاون الخليجي، ولديه خبرة واسعة في أسواق الولايات المتحدة، المملكة المتحدة وأسيا. أما لارا شكار الله فتمتّع بخبرة 9 سنوات من العمل في إدارة الخزوات في منطقة الشرق الأوسط، تولت خلالها مناصب مختلفة.



رمزي النصاب

تمّت ترقيته من قبل شركة سبير الشرق الأوسط إلى منصب المدير الإقليمي المسؤول عن البحرين والمملكة العربية السعودية والكويت واليمن.

رائد النشعة



عُيّن رائد النشعة مديراً إقليمياً للعملاء البشرية. ويتمتع النشعة بخبرة كبيرة اكتسبها من خلال المناصب التي شغلها في الأردن والبحرين. وكان آخرها منصب رئاسة قسم اللوازم البشرية في "يونيفرسال إنتربرايز".



خسيس بن جرش

تمّت ترقيته إلى منصب مدير عام "جذاف دبي"، إحدى الشركات التابعة لمؤاوض دبي الجافة العالية. وكان بن جرش انضم إلى "جذاف دبي" في العام 1995 كمساعد رئيس قسم الحسابات ثم تدرّج في العديد من المناصب، وصولاً إلى مساعد المدير العام ثم مديراً عاماً.



سعيد المهودي

عين مديراً عاماً إقليمياً للمنطقة الشرقية في "ساب"، خلفاً لـ زكي بن منصور أبو السعود، الذي تقاعد بعد خدمة استمرت لأكثر من 24 عاماً مع "ساب".

ويتمتع المهودي بخبرة تزيد على 17 عاماً في مجال الخدمات المصرفية في المملكة، منها 14 سنة في وظائف قيادية. وأمضى 7 سنوات مسؤولاً عن عمليات المنطقة الشرقية، لدى إحدى المؤسسات المصرفية في المملكة، حيث تنقل في مناصب إدارية بدءاً من مدير فرع، ثم رئيس قسم مسؤول عن تطوير الأعمال لعدد من محافظ الفروع الاستثمارية للشركات.



سامر منير



أحمد صلاح

سيمون بارهام

عُيّن رئيساً تنفيذياً لشركة الخليج للملاحة القابضة التي تتخذ من دبي مقراً لها. ويتمتع بارهام بخبرة كبيرة في مجال النقل البحري والخدمات البحرية. وكان يشغل منصب المدير العام لشركة "ستينا تيكس يو كيه" المحدودة، كما عمل كاتباً لرئيس شركة "ستينا بلك" المحدودة. وعمل أيضاً كمدير عام لشركة "الهال" المحدودة للنقل البحري.



أنثوني باور

تمّ تعيينه مدير قسم الاستثمار في مجموعة الإمارات للاستثمار والتنمية (إيميفست). ويحمل باور شهادة الدراسات العليا في مجال الهندسة المدنية، وهو يتمتّع بـ 15 عاماً من الخبرة.

جاسم عوض

ميّنه بنك الإجارة الأول رئيساً لتطوير الأعمال في البنك، وسيتولى مسؤولية متابعة وتنفيذ استراتيجية البنك التوسعية الموحدة. وكان عوض شغل عدداً من المناصب الرئيسية في بنوك كبرى. وهو يحمل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، وعلوم الهندسة الإلكترونية من جامعة ويلز بكارديف.

أحمد صلاح

وسام منير

أعلنت مجموعة "موفنبيك" عن تعيينات جديدة فيها، حيث ميّنت أحمد صلاح مديراً مالياً لاحتكها الإقليمي في مصر، وسامر منير لإدارة

البيعات والتسويق لمنتجات وسبا موفنبيك الجونة. ويتمتع صلاح بخبرات فنية متميزة حيث تدرّج في العديد من المناصب في فنادق "موفنبيك" في مصر والسعودية، وكان آخرها منصب مدير الإدارة المالية لفنادق "موفنبيك" القائمة في مصر. أما منير فيتمتع بأكثر من 15 عاماً من الخبرة في سلسلة من الفنادق العالمية.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354592
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O. BOX: 5157 RIVADH 11422
Al Olays str., Al Nemer Center (R).
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH

Adhem Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr., Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 631 9445
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O. BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O. BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16, Bin Thamer center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O. BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: reel.chehab@iktissad.com

TURKEY

I.E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLANI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92300 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shaili Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centropoint,
Leboh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Posing Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOYARSKAYA NABERZHINAYA
DOM 11/15, APR. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MINOPA BLDG
145, DANJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SWITZER
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

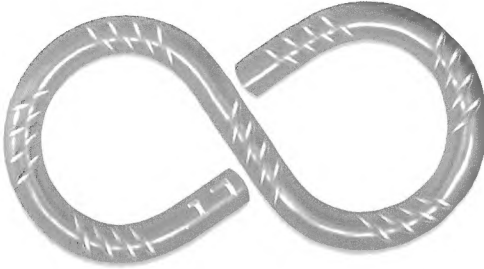
U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL
136 EAST 56TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODBROW AVE
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABDALI	32-33
- ACER	25
- AI-IKTISSAD WAL-AAMAL	IFC
- ARAB BANK	19
- ARAMEX INTERNATIONAL	87
- AWTTE 2007	109
- BANQUE AUDI	62-63
- BLOM BANK	11
- CAIRO ECONOMIC FORUM	55
- CITYSCAPE EXHIBITION	79
- CREDIT SUISSE	5
- DHL	18 #19
- DU	29
- EXPRESS/HOLIDAY INN	47
- FAST CAR - TUNIS	69
- GIC	39
- GITEX/ DWTC	83
- INTERCONTINENTAL HOTELS	41 & 51
- JORDAN ECONOMIC FORUM	67
- KARTHAGO LE PALACE	71
- MEA	59
- MENA CAPITAL	95
- MITEL	57
- OBEROI CENTER/RANI	15
- SABBAN TOWERS	27
- SABIC STEEL	IBC
- SAMSUNG	7
- SAPAC	43
- SAUDI ELECTRIC CO.	23
- STC/ ALJAWAL	17
- TAMEER	OBC
- TANMIYAT	21
- TUNISIA ECONOMIC FORUM	49
- UNION PROPERTIES	37



مرونة لأبعد

تأكد من وجود علامة المنتج (حـ)

إن ما تؤكده الاختبارات العلمية والمخبرية والتجارب العملية حول قدرة قضبان تسليح "حديد سابك" على الانثناء لدرجة تتعدى المعايير الدولية المعتادة، كان نتاج استخدام "حديد سابك" تقنية إنتاج فريدة ومتطورة تكسب الحديد صلابة موثوقة، تقابلها مرونة عالية.

شركاؤنا في النجاح

- | | | | |
|------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| ■ شركة صالح ومحمد آل مسعود للتجارة | ■ مؤسسة شهباب للتجارة | ■ شركة حديد التسليح السعودية المحدودة | ■ شركة الفلوران لمواد البناء |
| ■ مؤسسة عبد الله محمد الفلي | ■ شركة محمد وعبد الرحمن السعد الجواردي | ■ مؤسسة عبد الحميد التاجي لمواد البناء | ■ شركة الفلوران للصناعات الحديدية |
| ■ شركة الحبيب للصناعة والتجارة | ■ مؤسسة هيت للصناعة | ■ مصنع الدمام لطرق حرم الخرسانة والتكسية والألياف | ■ شركة السعيد لمواد البناء |
| ■ مؤسسة غازي جمعان التجاري | ■ مؤسسة باجنيد للتجارة والمقاولات | ■ شركة زخات لقطاع الطاقة المحدودة | ■ شركة السعيد للصناعات الحديدية |
| ■ مؤسسة رضى شهاب للتجارة والمقاولات | ■ شركة بسفر للأغذية والحديد | ■ شركة السعودية للحديد المعادن المحدودة (سككو) | ■ شركة السراجي للصناعة والتجارة |
| ■ مؤسسة العلاء للتجارة والمقاولات العامة | ■ مؤسسة سعد الصالح المندوب | ■ شركة ناصر عبد الله الخزامي والبنانه | ■ مصنع الراجي لقص وتشكيل حديد التسليح |
| ■ مؤسسة محمد عبد الرحمن التجارية | ■ شركة أبسل للتجارة والمقاولات | ■ مصنع الخليج للتكسية الحديدية | ■ شركة راشد عبد الرحمن الراشد وآلوه |
| ■ مؤسسة علي صالح محمد للتجارة والمقاولات | ■ مؤسسة علي الأسد للتجارة والمقاولات | ■ مصنع الحديث للصناعات الحديدية | ■ شركة راشد عبد الرحمن الراشد وآلوه للتقنيات الحديثة |
| ■ مؤسسة محمد عبد الرحمن مفرح الشهري | ■ مؤسسة يحيى ناصر الحنيدي للتجارة | ■ مصحلات السحب | ■ شركة المندجات لإزالة الحديد المحدودة (سككو) |
| ■ شركة الوطنية لبناء والاسس | ■ مؤسسة طاهر شاذهان التجارتي | ■ شركة الزامل للتجارة والنقل | ■ شركة بناء محمد سراجي للتجارة المحدودة |
| ■ مؤسسة الوليد للتجارة والمقاولات | ■ شركة السلي التجارية | ■ شركة محمد وفهد الركزي وإخوانهم | ■ شركة بي آسي للصناعة السعودية المحدودة |
| ■ مؤسسة البدوي للتجارة والمقاولات | ■ مؤسسة آل سليمان للتجارة مواد البناء | ■ مصنع الإمداد شركات التسليح وتشكيل قضبان الحديد | ■ شركة أمعجل للتجارة والمقاولات |
| ■ شركة أبناء أحمد سعيد باجنيد للتجارة | ■ مؤسسة حسن صالح العمران للتجارة | ■ مؤسسة سعد علي سليمان الفاخري وآلوه | ■ مصنع المعجل للمنتجات الحديدية |

Silver
TOWER



نقدم لكم "سيلفر تاور" جوهرة الخليج التجاري في دبي.

"سيلفر تاور" برج أعمال فريد من التملك يتميز بموقع استراتيجي راق ومظهر في منتهى الإبداع يجعل منه صرحاً عازماً يأتلق في مشرع الخليج التجاري قلب مدينة دبي عاصمة الأعمال يتمتع البرج بإطلالة رائعة على الواجهة المائية وشارع الشيخ زايد وتصاميم خلّاقة من الألبوم الفضي والبراج اللؤلؤ. لقد جمعنا كل هذه الرابا وأكثر في صرح عصري بعد خفة عيه معاصرة وسكناً للنجاح فناً جديداً

برج فائز مكن من 21 طابق يضم 110 مكتباً 11 مصاعد عالية السرعة 3 طوابق من مواقف السيارات 1 تسهيلات رفقة عالية لتضمن مغف جوف صمم وأمناس سيامة 1 ناس صني وملائمة فائقة كاملة التجهيزات

اتصل على 800-811377 أو تفضل بزيارة مكاتب المبيعات في دبي أو الشارقة



استثمارك في سيلفر تاور بريق يحقق طموحاتك.



تعمير
للبناء فنون

اتصل بنا على 811377 - 800 دبي 5070220 - 0471 6 099 099 الشارقة info@tameer.net



www.tameer.net